Sud Ouest éco
LANDES

Les suppléments du quotidien

La filière bois se réinvente

État des lieux d'un secteur en transition

Notre dossier région

Le Sud-Ouest à l'export
Les entreprises cherchent la croissance sur les marchés étrangers : entretien avec le secrétaire d'État au commerce extérieur Matthias Fekl

Internet

Tous nos dossiers sur le web
La région, le département et toutes les informations économiques sur www.sudouest.fr

Palmarès

Classement
Retrouvez les palmarès des 50 premières entreprises du département avec Pouey International

Ils ont marqué l'année 2014

Les Aquitains de l'année 2014
SUD OUEST
KEDGE

Innovation, vitalité, confiance.
Découvrez pourquoi
Vincent Bourretère
et le groupe Vermilion
sont les Aquitains de l'année 2014

SUD OUEST
www.sudouest.fr
KEDGE
Pouey International
Avec le soutien de

LE PACTE ENVIE D'AGIR

ENTREPRENEURS

PRÊT INNOV&PLUS

DÉCLENCHEZ UN ÉLAN DE COMPÉTITIVITÉ POUR VOTRE ENTREPRISE

AVEC LE PRÊT INNOV&PLUS

- Financez vos projets innovants*
- Bénéficiez d'un montant de 25 000 euros jusqu'à 7,5 millions d'euros
- Limitez votre caution personnelle à 50 % maximum
- Profitez d'un taux bonifié

*Sous réserve d'acceptation de votre dossier par la Banque Populaire.

Le financement bénéficie du soutien de l'Union Européenne par le biais de l'Instrument de partage des risques (RSI) pour les PME et Entreprises de Taille Intermédiaire (ETI) orientées vers la recherche et l'innovation - compartiment dédié du mécanisme de financement avec partage des risques (RSFF).

Commission européenne

BANQUE POPULAIRE
AQUITAINE
CENTRE ATLANTIQUE

www.bpaca.banquepopulaire.fr

BANQUE POPULAIRE

Banque Populaire Aquitaine Centre Atlantique, société Anonyme Coopérative de Banque Populaire à capital variable, régie par les articles L 512-2 et suivants du code monétaire et financier et l'ensemble des textes relatifs aux Banques Populaires et aux établissements de crédit. Siren : 755 501 590 RCS Bordeaux. Siège social : 10 quai des Queyries 33072 Bordeaux Cedex. Intermédiaire d'assurance immatriculé à l'Orias sous le numéro 07 005 628. Numéro d'identification intracommunautaire FR66755501590. Code APE 6419 Z – Illustration : NOROC - LABEL

60108780_JMON

EDITO

L'avenir du bois se dessine aujourd'hui

À travers ce supplément, « Sud Ouest éco » a souhaité cette année mettre en lumière le bois et toutes ses filières, si précieuses dans le paysage économique landais.

Utilisé par les hommes depuis la nuit des temps, le bois n'en reste pas moins un matériau d'une grande modernité. Grâce aux nouvelles techniques de traitement, développées par l'industrie, celui-ci devient plus fiable, plus résistant, imputrescible…et trouve ainsi de nouvelles applications concrètes et de nouveaux débouchés. Citons par exemple la construction bois qui fait toujours plus d'adeptes.

Ce supplément est aussi l'occasion de rappeler que, bien que le pin soit largement dominant, ce n'est pas la seule essence exploitée dans le département. Le chêne, qu'il soit utilisé pour le liège ou pour son bois, se fait une place dans le paysage.

Mais la forêt et le bois se trouvent à un carrefour de leur histoire, comme l'expliquent très bien Paul Lesbats et Pierre Darmanté, respectivement présidents de la Fédération des industries du bois d'Aquitaine et de la Fédération régionale des communes forestières.

Si Klaus est finalement encore dans tous les esprits, il semble que le temps de dépasser cet événement, dramatique pour la filière, soit venu. Faut-il encore plus innover? Mieux travailler en synergie avec tous les acteurs concernés, pour être plus forts? Comment préserver une sylviculture équilibrée respectueuse de la nature et permettant d'alimenter durablement tous les pans du secteur industriel?

En attendant « Sud Ouest » vous propose un voyage non exhaustif dans l'univers du bois, matérialisant sa richesse et sa force; de ceux qui le coupent, les bûcherons, à ceux qui le valorisent et le vendent, en passant par les formations aux divers métiers du bois. Bienvenue sur la terre landaise, les pieds au milieu des pins.

AUDREY LUDWIG

Supplément gratuit au journal du 20 novembre 2014

Président-Directeur Général : Olivier Gérolami. **Directeur général délégué et directeur de la publication :** Patrick Venries. **Réalisation :** Agence de développement. **Directrice déléguée, rédactrice en chef adjointe :** Marie-Luce Ribot. **Chef de service :** Pierre-Emmanuel Cherpentier. **Illustration de Une :** Nicolas Le Lièvre. **Secrétariat de rédaction :** Thomas Jonckeau. **Siège social :** Journal « Sud-Ouest » 23, Quai des Queyries, 33094 Bordeaux Cedex. Tél. 05 35 31 31 31. www.sudouest.fr. **Régie Sud-Ouest publicité :** Tél. 05 35 31 27 06. **N° de commission paritaire :** 0415 C 86477

SOMMAIRE

Le Sud-Ouest doit mettre le cap sur l'exportation

« Les Leaders à l'international ont des bases solides en France » Interview de Matthias Fekl, Secrétaire d'État au commerce extérieur 4-5
La conquête du Wine Merchant 6
TFF la tonnellerie qui empile les fûts 7
Maïsadour augmente la cadence 8
Lauak vise l'Amérique 9
Sopec s'arrime à l'Europe du nord 10
Le Bélier, entreprise monde 13
Getrag fonce sur l'Inde 13
Ceva attaque la Chine 14
Fountain Pajot change de cap 15
La Roche Chalais parle toutes les langues 16

Les Aquitains de l'année

Le Prix, mode d'emploi 18-19
Le jury 20
Les deux lauréats : Castex ennoblit la plume
Vermilion, le pétrole goutte à goutte 21
Les six nominés :
Tom d'Aqui/Lartigue& Fils/Chimerec Dargelos/ Bouyrie de Bie/Groupe Bourrassé/ AdourMéthanisation 22-23

Filière bois

Dossier département : Le chêne-liège sort du bois 24-25
Maison Bois Vallery : Une charpente en trois, c'est possible 28
Gascogne repart en force 30-31
Interview de Pierre Darmanté: « La politique forestière ne peut reposer sur les cours du bois. » 33
Reportage à l'école du bois : « Un bouleversement dans la formation et la matière grise » 34-35
Interview de Paul Lesbats : « Il faut fédérer toute la filière » 36
Les chênaies de l'Adour : quand l'union fait la force 40-41
Labadie : Architectures en pin maritime 44
Interview d'Alain Delmas : « Il faut fédérer tous les acteurs. » 47
Saint-Palais, technicien du bois galbé 47
La difficile relance de la gemme 48
Archimbaud valorise ses connexes 49
Planfor invente la forêt de demain 50-51
Tembec, reconversion réussie dans la bioraffinerie 52
Bûcheronnage : la machine s'impose 54-55

Palmarès

Tableau : Les 50 premières entreprises en chiffre d'affaires du département 26
Comment lire les tableaux ? 27
Trois questions à Bertrand Lacampagne de Pouey International 27
Les 50 premières dans l'export 32
Les 50 premières dans les services 38
Les 50 premières dans le BTP 42
Les 50 premières dans le commerce 43
Les 50 premières dans l'industrie 45
Les 50 premières dans l'agro-alimentaire 46

Vous n'êtes pas seul dans votre entreprise !

La CCI des Landes, militante de l'entreprenariat, vous accompagne :
- pour tisser des liens fructueux avec les autres entrepreneurs et tous les partenaires qui sont utiles à votre entreprise ;
- pour forger et développer vos projets ;
- pour innover, gage de compétitivité et d'avenir ;
- pour promouvoir l'attractivité des Landes.

Des conseillers à votre service pour :
- entreprendre ;
- vous former ;
- exporter ;
- faire face aux difficultés ;
- vous réunir ;
- vous implanter dans les Landes.

DES HOMMES ET DES FEMMES POUR ENTREPRENDRE

CCI LANDES

Mont-de-Marsan
Siège
293 av. Maréchal Foch - B.P. 137
40003 Mont-de-Marsan cedex
05 58 05 44 50

Antenne de Dax
128 av. G. Clémenceau
40100 Dax
05 58 05 44 50

Antenne de Biscarrosse
263 av. du 14 juillet
40600 Biscarrosse
05 58 04 80 42

Antenne Sud Landes
Résidence Thalassa
2 rue du Marais - B.P. 7
40530 Labenne
05 58 05 44 50

Réalisé par Be Over Different - www.agencebod.fr
6008667D_MON

Dossier

Le Sud-Ouest doit mettre le cap sur l'exportation

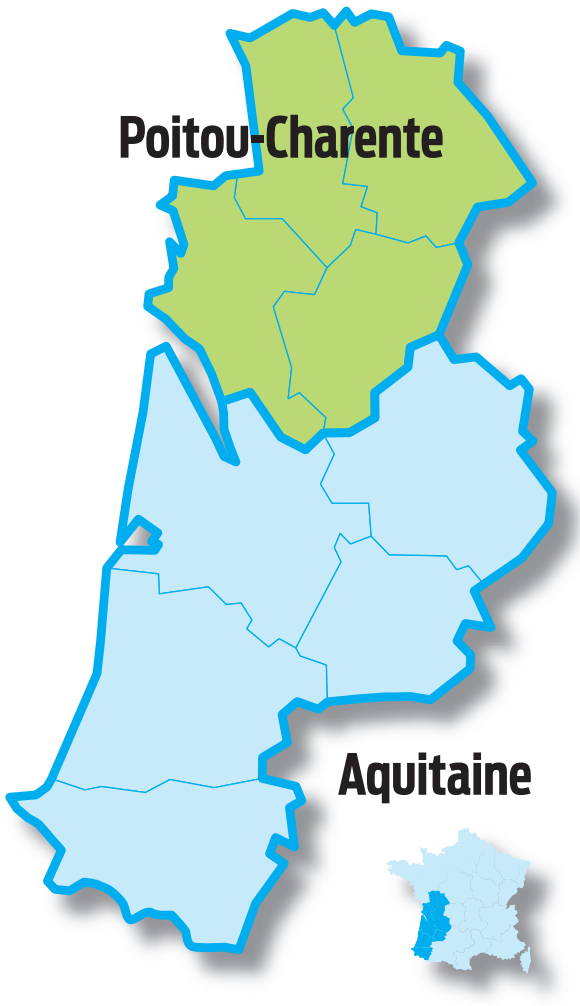
Aller chercher la croissance sur les marchés extérieurs. Quand l'activité économique domestique flirte avec le niveau zéro de croissance, quand la relance par la demande et la distribution de pouvoir d'achat n'est plus le credo officiel, quand l'investissement public se réduit comme peau de chagrin, il n'y a plus guère d'alternative pour les entreprises que de mettre le cap sur l'exportation. Les régions Aquitaine et Poitou-Charentes n'ont pas, à l'exportation, les performances de leur rang économique. Il faudrait sans doute pouvoir mieux connaître la part de la sous-traitance aéronautique régionale dans les réussites de la gamme Airbus dans le monde, pour en juger plus finement. Mais, hormis les vins de Bordeaux (et d'ailleurs en Aquitaine) et le Cognac, dont les Asiatiques raffolent encore, il n'y a pas de produits majeurs qui tirent les scores régionaux à l'export.

Et pourtant, dans le dossier régional que nous consacrons à ces questions, nous mettons en évidence de superbes attitudes de nos chefs d'entreprises sur les marchés internationaux. De Ceva la Libournaise à La Soppec de Nersac (Charente), de Fonroche la Lot-et-Garonnaise à Euralis la Paloise, de KSB la Périgourdine à la Rochelaise Fountaine-Pajot, les patrons aquitains et charentais sont nombreux à mettre le cap sur la Suède, la Chine, les États-Unis ou la Corée. Forts d'un savoir-faire et d'une envie d'en découdre qui redonnent le tonus. C'est la seule vocation de ce dossier que d'ouvrir à tous des horizons nouveaux, au-delà de la crise et des yo-yos de l'euro. « Construire ses succès sur les marchés extérieurs, c'est aussi renforcer ses bases, ici, sur nos territoires », nous dit Matthias Fekl, dans l'entretien qu'il nous a accordé au quai d'Orsay. A-t-on au fond le choix?

JEAN-BERNARD GILLES

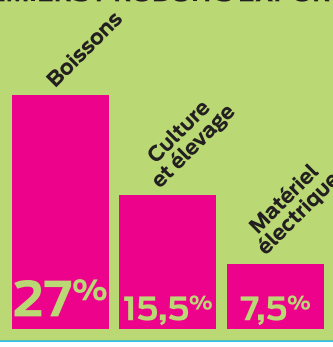
Rencontre avec Matthias Fekl, Secrétaire d'État au Commerce extérieur. PHOTO X.D.-T. DE MAXPPP

Les performances export de nos deux régions

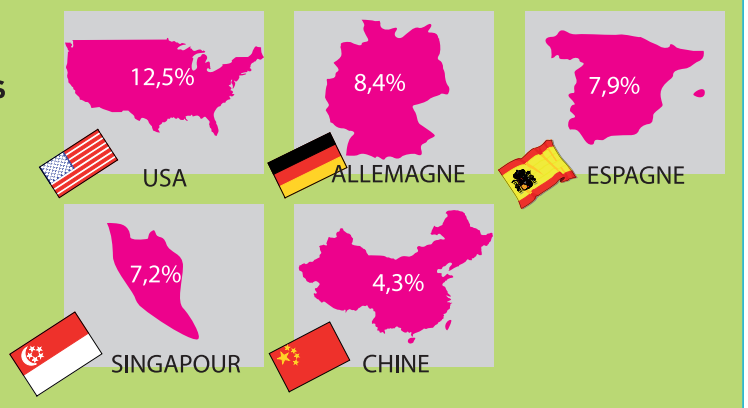


7,4 milliards d'euros d'exportation
19ème région française

PREMIERS PRODUITS EXPORTÉS

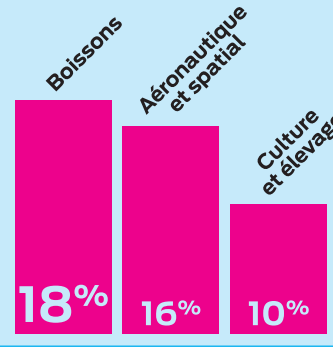


Premiers pays clients

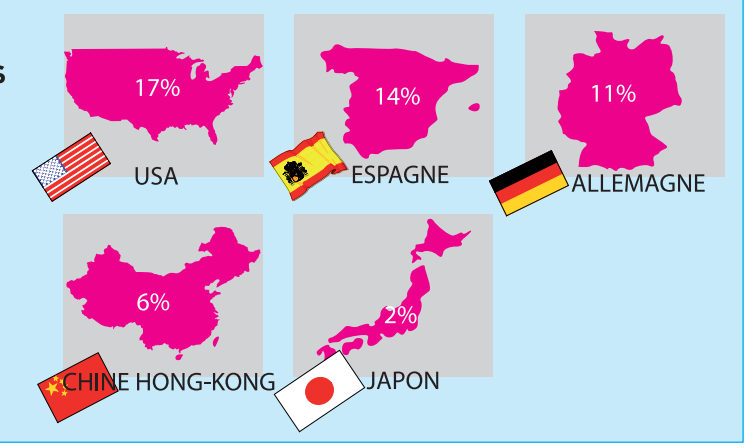


12,9 milliards d'euros d'exportation
12ème région française

PREMIERS PRODUITS EXPORTÉS



Premiers pays clients



SO infographie

La région s'exporte

« Les leaders à l'international ont des bases solides en France »

ENTRETIEN

Le Secrétaire d'État au Commerce extérieur Matthias Fekl, élu du Marmandais, dit ici sa conviction que le déficit extérieur n'est pas une fatalité

Né à Francfort, Matthias Fekl relativise les succès du modèle allemand. Il invite les PME et ETI à investir les marchés émergents.

Quel est votre objectif au commerce extérieur ?
L'idée est simple : la bataille du commerce extérieur se gagne d'abord à l'intérieur. La performance et la compétitivité de l'économie nationale sont la base de toute bonne politique économique. Nous devons donc retrouver nos fondamentaux. Il faut des entreprises performantes qui créent de la richesse pour pouvoir exporter. Ce que je vois, c'est que la France est en situation de déficit au niveau de ses échanges commerciaux depuis 12 ans. Ce n'est pas bon. C'est la réalité. Ce que nos entreprises savent aujourd'hui faire, par exemple, dans le domaine de l'énergie, de l'agroalimentaire ou de l'aéronautique, je souhaite que, demain, nous le fassions avec nos PME et nos Entreprises de taille intermédiaire (ETI). Nous avons 120 000 entreprises exportatrices en France. C'est deux fois moins qu'en Italie et quatre fois moins qu'en Allemagne. La puissance publique doit donc être au rendez-vous. Souvent, nos PME veulent exporter mais ne savent pas comment s'y prendre ou tout simplement, par où commencer. Nicole Bricq avait dit vouloir aider 1 000 PME et ETI à sauter le « pas de l'international ». Déjà 550 entreprises sont entrées dans ce processus. Nous montons donc progressivement en puissance en engageant un suivi individuel de chacune d'elles pour les aider, pas à pas, étape par étape. J'ai bien l'intention de poursuivre cette action.

L'agroalimentaire, la pharmacie et l'aéronautique restent nos points forts à l'export mais sont plus fragiles.
Il y a des variations conjoncturelles que vous avez raison de souligner. Mais l'évolution de nos filières championnes à l'export est bonne. J'étais récemment à Val-de-Reuil, en Normandie, pour inaugurer une chaîne de production de Sanofi. Elle met au point les vaccins contre la fièvre jaune, mais aussi ceux contre la dengue. Ils sont les leaders mondiaux. Et ce sont ces produits français d'excellence qui sont utilisés partout dans le monde. La chimie, l'agroalimentaire sont toujours des secteurs d'excellence à l'export. Ils le resteront. Quant à l'aéronautique, elle fait partie des véritables fleurons français. Nous avons des carnets de commandes qui font pâlir d'envie ! Nous savons le poids et le dynamisme de ce secteur dans nos deux régions du Sud-Ouest où il fait vivre 120 000 salariés.

L'Allemagne affiche pourtant aujourd'hui de très belles performances dans l'agroalimentaire.
C'est un fait que l'Allemagne monte en puissance sur ce secteur. C'est un des effets à retardement de la réunification allemande et d'une économie innovante et dynamique. Pour autant, l'agroalimentaire reste un domaine de pointe pour la France même si nous devons gérer aujourd'hui, dans certains secteurs que nous connaissons, les conséquences d'un embargo russe difficile à évaluer. Pour le moment, nous restons vigilants et nous nous emploierons, le cas échéant, et avec chacune des filières concernées, à trouver des marchés alternatifs. Nous suivons cela de très près.

Sur quels pays émergents progressons-nous ?
La France a une chance extraordinaire : partout dans le monde émerge une classe moyenne qui adopte de nouvelles habitudes de consommation qui correspondent souvent à l'offre française. De grandes familles à l'export ont été identifiées (la santé, l'agroalimentaire, la ville durable, etc.) pour lesquelles la France dispose d'un immense potentiel. Nous progressons d'ailleurs sur tous les continents. L'Afrique, tout d'abord, qui compte 1 milliard d'habitants, et demain 2 milliards. Nos exportations y progressent de 5,5 % cette année. La France est ainsi l'un des moteurs de l'investissement en Tunisie mais aussi, plus généralement, au Maghreb.

Les besoins urbains sont énormes en Afrique et nous pouvons y répondre.

Les besoins urbains sont énormes en Afrique et nous pouvons y répondre. Nous avons également une progression régulière de nos exportations vers la Chine, de plus 2 % au premier semestre. L'Amérique du Sud est aussi en progrès. Au premier semestre 2014, le Brésil a représenté 800 millions d'euros de chiffre d'affaires pour nos entreprises. Nous constatons par ailleurs une nouvelle dynamique d'échanges avec les pays de l'Asie autres que la Chine, les pays de l'Asean (Association des nations de l'Asie du Sud-Est, Ndlr). Il faut l'accroître.

« L'évolution de nos filières championnes à l'export est bonne. » PHOTO XAVIER DE TORRES DE MAXPPP

Les grandes entreprises du Sud-Ouest actives à l'international produisent partout dans le monde. Quel est l'impact pour nos territoires ?
Je n'oublie pas que je suis élu du Lot-et-Garonne, qui a payé un lourd tribut aux délocalisations et aux fermetures d'entreprises. Mais il n'y a pas de contradiction entre l'export et le national : Ceva, De Sangosse, Le Bélier, Maïsadour, Dassault, Turboméca, Sanofi sont aussi des entreprises qui produisent et qui investissent en France. Les chaînes de valeur sont désormais mondiales. Les ETI leaders à l'international ont une base solide en France où elles investissent dans l'innovation, la recherche et le développement, la modernisation industrielle. Elles n'ont pas l'intention de quitter la France mais ont besoin du monde pour prospérer. Mais nous devons, c'est vrai, être toujours plus vigilants aux délocalisations dumping. Elles existent. Elles sont inacceptables et créent de la souffrance sur nos territoires.

La baisse de l'Euro offre-t-elle une perspective favorable ?
Les récentes déclarations et décisions de la Banque centrale vont dans le bon sens. Nos entreprises ont longtemps subi un « euro trop fort ». Et en commerce extérieur – les entreprises françaises le savent bien – un « euro fort », c'est souvent une manière polie de dire un « euro cher ». Mais la monnaie ne doit pas nous exonérer de travailler sur la compétitivité. On s'est trop longtemps contenté de dévaluer dans le passé pour exporter d'avantage. La politique monétaire peut aider. Mais elle n'est qu'un des outils de la compétitivité, pas le seul. Nous devons adapter notre outil industriel pour rester en tête et innover.

Pourquoi l'Allemagne cartonne-t-elle à l'export quand la France plafonne voire décroche ?
J'ai grandi en Allemagne. Il y a dans ce pays des PME très actives, très puissantes à l'export avec un suivi des banques régionales très efficace. Les Länder sont eux aussi très impliqués dans le soutien aux entreprises. Nos régions jouent un rôle essentiel en la matière qui doit être conforté par la réforme territoriale. Les investissements dans l'innovation sont aussi très supérieurs aux nôtres. Le tissu économique est très robuste en Allemagne et très projeté vers l'international. Nous devons y puiser des bonnes pratiques. Mais il ne faut pas idéaliser le « modèle allemand ». Il y a beaucoup de précarité dans la société allemande. Je note que les secteurs en hausse outre-rhin sont à hauts salaires et à haute valeur ajoutée. Il y a aussi une force du dialogue social dans l'entreprise dont il faut savoir s'inspirer car elle permet aux salariés de prendre toute leur part à la vie et aux décisions de l'entreprise.

PROPOS RECUEILLIS PAR JEAN-BERNARD GILLES

Fêtes du vin Bordeaux exporte aussi sa fête du vin à Hong Kong (photo) Québec et Bruxelles.

Promotion Union des grands crus de Bordeaux, crus bourgeois ou Armagnac ; les professionnels font des tournées planétaires pour afficher leur produit.

Partout sur le globe, The Wine Merchant en conquête

VINS BORDELAIS

Spécialiste des grands crus depuis 25 ans, le négociant Christophe Reboul Salze vend dans 50 pays. L'international est l'ADN de son affaire

Christophe Reboul Salze dans son entrepôt de stockage adossé à ses bureaux d'Artigues près Bordeaux (33). « Mon business s'appuie sur des relations de confiance avec des clients du monde entier. Je voyage depuis des décennies pour entretenir ce réseau » PHOTO LAURENT THEILLET

On ne peut pas dire que Christophe Reboul Salze soit mal entouré. Au siège de The Wine Merchant, à Artigues, près de Bordeaux (33), le visiteur arrive dans une grande salle où les visages féminins sont bien majoritaires. Doigts sur le clavier, œil sur l'écran ou téléphone à l'oreille, on se croirait dans une salle de marchés. Le chef est au milieu d'une douzaine de collaborateurs.

« On communique en temps réel, tout le monde est au courant des affaires. C'est plus efficace » précise cet auvergnat autodidacte, fondateur en 1998 de ce négoce en vin « génétiquement » orienté à l'export. « Nous facturons dans 50 pays. Sur 35 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2013, 75 % y sont réalisés. Sur des millésimes très demandés, ce ratio a même atteint 87 % dans le passé ». Spécialiste des grands crus Bordelais, l'homme montre son entrepôt de 4 300 m² où 100 000 caisses, la plupart en bois, dorment en paix.

De Hong Kong aux États-Unis

De Pauillac, Saint-Estèphe, Margaux, Saint-Émilion, Pomerol ou Graves, elles sont là, en transit, entre la propriété (en amont) et les clients (en aval) partout sur le globe : grande distribution, importateur, grossiste, chaîne hôtelière, compagnie aérienne… Et entre les deux, le rôle souvent capital des courtiers. C'est ce qu'on appelle la Place de Bordeaux : les châteaux produisent et les négociants vendent. Les premiers ne le font presque jamais directement, ils n'ont d'ailleurs pas de service commercial. C'est encore plus le cas dans l'univers pointu des grands crus qui regroupe quelques centaines de châteaux et quelques dizaines de négociants.

Chez The Wine Merchant, fondé en 1998, le premier client est la France (Métro), la Chine et Hong Kong arrivant en tête des étrangers. « Nous y sommes depuis 2001 mais le millésime 2009 fut le premier où les acheteurs se sont investis sur la campagne primeur », rappelle le président de cette société financièrement solide (1).

Son bureau à Hong Kong (2 personnes) a ainsi engrangé 30 millions d'euros de chiffre d'affaires en primeurs à l'été 2010 (sur le grand millésime 2009) dont 11 millions pour un seul client. « Tout est affaire de confiance. Les négociants vendent presque tous les mêmes bouteilles, aux mêmes prix, parfois aux mêmes clients (2). La personnalité et le réseau font la différence. Quand on n'a jamais trahi, les clients s'en souviennent », pointe celui qui s'est occupé dix ans de l'achat des grands vins pour CVBG, poids lourd du négoce installé à Parempuyre, à la porte sud du Médoc.

Les Primeurs en danger

Aujourd'hui, la Chine doute (voir ci-contre) mais l'Angleterre, les États-Unis (avec un bureau à New York), le Japon ou la Belgique sont là. « Bordeaux a du travail : nos clients y ont parfois perdu de l'argent sur les millésimes 2010, 2011, 2012 et 2013. Comment leur expliquer que l'achat en primeur reste intéressant? », s'inquiète celui qui est aussi vigneron. « Exploiter trois châteaux donne de la crédibilité à mon activité de négoce. J'y reçois aussi des clients ». L'homme se déplace également cinq à six fois par an (15 jours à chaque fois) pour porter partout la bonne parole.

CÉSAR COMPADRE

(1)Cœur du métier de The Wine Merchant, l'achat en primeur consiste à acquérir dès le printemps suivant la récolte des vins qui ne seront disponibles qu'à n + 2, à la fin de leur élevage. Par exemple, récolte 2013 proposée en primeur au printemps 2014 pour des caisses livrées fin 2015. (2) Sur le marché primeur, la propriété annonce un prix de sortie de son vin et les négociants acheteurs revendent à leurs clients à des tarifs « conseillés » par les propriétés. (3) Les Grands Maréchaux, Gigault et Belle Coline totalisent 50 ha de vigne dans le Blayais.

La Chine cale, Bordeaux et Cognac souffrent

Sur le front des exportations viticoles de la région, les vents contraires soufflent de l'Est. La Chine et Hong Kong toussent sérieusement et du coup, le Bordelais et Cognac s'enrhument. L'Empire du Milieu est en effet un client clef pour ces vignobles, sans oublier l'Armagnac qui enregistre aussi des secousses. Les raisons du retournement de conjoncture sont politiques. En effet, le nouveau régime à Pékin fait de la lutte contre la corruption son cheval de bataille. Dans un pays où à peu près tout s'achète, avec le sacro-saint « cadeau » en culture nationale, les bouteilles de (bon) vin et (belles) eaux-de-vie trouvaient un terrain de jeu idéal. Quoi de mieux pour faire plaisir à un fonctionnaire ayant rendu un service ou un supérieur qui vous a obtenu une promotion ? Rien d'étonnant à ce que les grands crus bordelais et les flacons de cognac les plus sophistiqués aient trouvé là un terreau favorable. Élites, agents des collectivités locales et autres militaires les appréciaient d'autant mieux qu'ils ne les payaient pas de leur poche. Mais ce temps d'une consommation ostentatoire sur notes de frais semble révolu. D'où les courbes de vente qui plongent. Les exportateurs restent cependant confiants sur l'avènement à terme de vrais amateurs. C'est déjà un peu le cas mais pas assez pour vider les tuyaux de la distribution engorgés de caisses. Le cognac a de l'avance mais il faudra du temps pour y installer une consommation solide de vin. **C.C.**

Grands Chais de France Grands Chais de France (GCF), installé à Landiras (33), dirigé par l'Alsacien Joseph Helfrich (photo), exporte dans le monde entier.

CIVB L'interprofession Bordelaise consacre plus de 15 millions d'euros par an à faire de la promotion sur les marchés étrangers. Une nouvelle campagne a démarré cet automne.

TFF Group empile les fûts

TONNELLERIE Très présent en Bordelais et dans le Cognac, ce poids lourd du fût fait 90 % de son business à l'export

Jérôme François jongle avec les fuseaux horaires, les parités monétaires et ses 44 sociétés réparties dans 10 pays. Ce « roi de la barrique » dirige la société familiale (TFF Group) installée depuis quatre générations en Bourgogne, vit à Bordeaux et part en voyage 10 semaines par an (1). Autant dire que la mappemonde est son terrain de jeu, de la Chine aux États-Unis, de l'Espagne à l'Australie, de l'Écosse à l'Afrique du Sud.

Son métier ? Fabriquer des barriques et les vendre aux producteurs de vin et de whisky qui s'en servent pour l'élevage. Comme sur un Monopoly géant, l'homme manie les masses de ces marchés tentaculaires, où la concurrence fait rage et où les informations ne circulent pas toujours. « D'après nos calculs, la France, poids lourd du fût viticole, en utilise 160 000 par an : 100 000 en Bordelais, 30 000 pour le cognac et 25 000 en Bourgogne. Le solde étant sur les autres vignobles ». Mais cette base historique forte de TFF Group (173 millions d'euros de chiffre d'affaires pour un beau résultat net à 24 millions) tousse parfois. Non seulement le marché Bordelais a perdu 25 % en deux ans (petits millésimes en petits volumes) mais les produits alternatifs (copeaux, staves...) gagnent du terrain.

Copeaux et autres boisages alternatifs

Du coup, TFF Group diversifie ses activités. Comme chez la plupart des tonneliers, ces produits alternatifs de boisage font désormais l'objet de bien des attentions. « Nous venons d'acquérir l'Américain Stavin, qui a 30 % de ce marché aux États-Unis. Notre groupe réalise 17 millions d'euros sur ce créneau de l'alternatif, que nous estimons autour de 90 millions au niveau planétaire », complète Christian Liagre, président du Charentais Radoux, filiale de TFF Group depuis 2012.

L'homme vit aussi à Bordeaux, preuve que c'est là que bat le pouls de ce business du fût viticole. La société vient d'ailleurs d'inaugurer des bureaux tous neufs en plein centre-ville. Les équipes Radoux et le patron Jérôme François s'y installent parfois (2). Un bon moyen aussi de superviser les autres actifs girondins de ce groupe côté en bourse. Soit la tonnellerie Demptos (Saint-Caprais), la merranderie Sogibois (Salignac) et depuis cet été, deux autres tonneliers : Maury & Fils et Berger. Le premier était le dernier professionnel installé dans Bordeaux (il déménage à Saint-Caprais) ; le second, situé dans le Médoc, a une belle clientèle de grands crus, cœur du business des barriques neuves (3). Il est vrai qu'il en coûte autour de 650 € pièce. D'autant que le cours du chêne (60 % du prix de revient d'un fût) est à la hausse.

« Nous sommes toujours en logique de développement. Les vins qui voient le bois dans leur vie (barriques et alternatifs) ne totalisent que 10 % de la production mondiale » rappelle Jérôme François qui est devenu, via Radoux, mécène de la Cité des civilisations du vin qui sort de terre au nord de Bordeaux.

Le débouché spectaculaire du whisky

Autre voie de diversification de ce groupe mondialisé : le whisky. « Présents depuis 2008 sur ce créneau, nous avons aujourd'hui 4 usines en Écosse et une dans le Kentucky (États-Unis). On y reconditionne des barriques usagées car cet alcool utilise peu de bois neuf. C'est de l'occasion », précise-t-on. Cette boisson, dont la consommation mondiale est à la hausse, pèse désormais 30% de l'activité de TFF Group. Et l'installation dans le Kentucky ne doit rien au hasard, cet état du sud-est étant le berceau du bourbon (le « whisky américain »). En Écosse, on parle même de « gold rush » (ruée vers l'or) pour cette activité assez rémunératrice.

Mais Jérôme François anticipe déjà le coup suivant : après le vin (avec de nouveaux espoirs fondés sur l'Italie et le Brésil) et le whisky viendra... la bière. « À côté des grands noms mondialisés , les spécialités locales de bière ont le vent en poupe. Cet univers connaît peu les bienfaits du bois mais nous avons des choses à y apporter. Je rappelle qu'il n'y a pas de grand vin dans le monde qui n'utilise pas l'élevage sous bois ».

L'homme range ses dossiers et s'apprête à partir pour la Chine. « J'y ratisse le marché depuis 2007 et nous avons une tonnellerie dans le Shandong. Ce pays plante beaucoup de vigne. Je crois à son essor ».

CÉSAR COMPADRE

(1) TFF Group est le nouveau nom de l'entreprise, autrefois appelée François Frères. (2) Ces bureaux Bordelais abritent aussi une ambassade de Riedel, spécialiste des verres pour le vin dont Radoux est le distributeur dans l'hexagone. (3) René Berger, le patron, a vendu son affaire (50 000 fûts par an) mais reste actif dans la société.

Radoux fabrique 50 000 barriques par an dont 80% sont exportées. Le tonnelier a des filiales en Espagne, aux États-Unis, en Afrique du Sud et en Australie. PHOTO RADOUX

Jérôme François (à g.), président de TFF Group et Christian Liagre (à d.), président du Charentais Radoux, filiale de TFF. Les deux hommes ont des bureaux neufs à Bordeaux, marché clef du fût en bois de chêne pour l'élevage du vin. PHOTO LAURENT THEILLET

La maison du Sud-Ouest à Chengdu

Matthias Fekl, secrétaire d'État au commerce extérieur, a inauguré fin octobre la nouvelle maison du Sud Ouest, de Chengdu, capitale du Sichuan (15 millions d'habitants). Les produits de la région (vins, jambons…) y sont vendus et dégustés.

Maïsadour augmente la cadence

AGROALIMENTAIRE

La coopérative produit des semences en Ukraine. Mais elle ne réalise que 19 % de son activité à l'exportation

Il y a quelques semaines, Maïsadour inaugurait en Ukraine l'agrandissement de son usine de semences au centre du pays, entre Kiev et Donesk. Le groupe y a investi au total quelque 38 millions d'euros depuis quatre ans. Dire que la décision fut facile à prendre pour les coopérateurs serait excessif. Maïsadour produit bien quelques foies gras au Québec, des légumes et du maïs doux au Maroc, pour y tirer un maximum parti de l'ensoleillement mais la décision d'investir à l'Est de l'Europe a fait l'objet de nombreuses discussions.

Le groupe exporte aussi 70 % de ses semences de maïs et de tournesol produites dans le Sud-Ouest

« Il y a au fond de notre culture d'entreprise l'idée que la production locale doit d'abord avoir un impact sur l'emploi dans nos régions », admet Michel Prugue, le Président de Maïsadour. Et pourtant, l'unité de production ukrainienne est en plein boom. Elle fournit en semences de maïs les marchés russes, biélorusses et ukrainiens. Vu le poids du chiffre d'affaires développé par la coopérative landaise, 1,5 milliard d'euros en 2013, on est presque surpris de voir la part prise par l'exportation, moins de 20 %.

« Nous devons aller chercher d'avantage de croissance sur les marchés étrangers », indique Michel Prugue, qui a fixé à ses équipes l'objectif de 30 % du chiffre d'affaires à atteindre dans la prochaine décennie.

La Chine, qui est fortement consommatrice, est elle aussi preneuse de ce savoir-faire.

Gros exportateur de maïs spéciaux

Maïsadour est le numéro un européen des maïs spéciaux. L'exportation de maïs génère à l'étranger quelque 100 millions d'euros de chiffre d'affaires. C'est le premier poste. Le groupe exporte aussi 70 % de ses semences de maïs et de tournesol produites dans le Sud Ouest dans deux usines de Mont-de-Marsan et de Tyrosse ainsi que des semences de Tournesol sorties de l'usine Vivadour de Riscle (Gers). L'ensemble génère 70 millions d'euros de chiffre d'affaires. Sous l'impulsion de son précédent directeur général, Thierry Blandinières, la marque Delpeyrat a su aussi trouver des marges plus fortes sur les marchés extérieurs, où il réalise aujourd'hui environ 50 millions d'euros de chiffre d'affaires. Ses jambons trouvent désormais preneur en Allemagne. Le récent agrément obtenu sur les marchés américains et chinois devrait produire ses premiers effets dans les prochains mois.

« Du champ à l'assiette »

Deux axes de travail à l'export sont à l'œuvre chez Maïsadour. Construire une fonction support commune à toutes les sociétés et les amener à aller chasser en meute. L'entreprise est par exemple sollicitée par la Côte d'Ivoire, qui souhaite non pas importer mais apprendre à nourrir sa population en construisant toute la filière poulet, une prestation de services rémunératrice. La Chine, qui est fortement consommatrice, est elle aussi preneuse de ce savoir faire. « Notre marque va du champ à l'assiette, c'est ce que nous devons valoriser sur les marchés », explique Régis Fournier, le directeur du développement international de la coopérative.

JEAN-BERNARD GILLES

Régis Fournier, directeur du développement international de Maïsadour, mise sur le circuit court du «champ à l'assiette» pour gagner des marchés à l'international PHOTO NICOLAS LE LIÈVRE

La nouvelle filière chinoise d'Euralis

Euralis a inauguré au mois de septembre dernier une nouvelle unité de transformation de canards gras dans la province de Jiangsu. L'investissement est de l'ordre de 15 millions d'euros.

L'entreprise a démarré dans le même temps une filière complète, comprenant une ferme d'élevage, une unité de transformation et une organisation commerciale destinée à faire de Rougié, sa marque phare, le premier fournisseur de foie gras de la restauration gastronomique chinoise.

Rougié est implantée en Chine depuis 2007 mais une tempête a détruit en décembre 2012 sa ferme d'élevage.

La marque est donc connue sur le marché chinois depuis plusieurs années. Il est en forte croissance et apparaît de plus en plus dans la restauration chinoise » assure Guy de Saint-Laurent, directeur de Rougié en Chine. Prometteur.

Plus 9 % en 2013
Le chiffre d'affaires total de l'aéronautique française est de 48,4 milliards d'euros, aux 2/3 à l'exportation, en progression de 9 %.

Export pour le Rafale ?
Dassault Aviation est entré dans la phase finale de négociation du contrat de livraison de 126 Rafales à l'État indien. Un enjeu de plus de 10 milliards de dollars

Lauak vise l'Amérique

AÉRONAUTIQUE

L'industriel basque, très impliqué dans les succès d'Airbus, veut trouver d'autres clients sur le continent américain

La société basque Lauak, qui écrit depuis plus de 20 ans une des plus belles histoires industrielles du sud de notre région va bien. Elle surfe sur les formidables cadences de production d'Airbus dont elle est devenue l'un des principaux partenaires pour ce qui est des pièces de chaudronnerie et de soudage. Elle ne cesse d'investir sur les terres où elle est née, à Ayhere près d'Hasparren mais aussi à l'Isle-Jourdain dans le Gers où elle va réunir deux sociétés de mécanique de précision acquises il y a peu à proximité de Toulouse. Son chiffre d'affaires est désormais voisin de 80 millions d'euros avec quelque 820 salariés.

Lauak a de belles perspectives avec les nouveaux programmes de l'A 350 et de l'A 320 Néo : « C'est justement parce que les choses vont bien pour notre société aujourd'hui que nous devons anticiper les étapes suivantes », explique Mikel Charriton, le directeur général du groupe fondé par son père. Le constructeur européen représente aujourd'hui plus des deux tiers du carnet de commandes de Lauak qui travaille aussi pour Dassault Aviation.

Seulement 5 % à l'export

Aujourd'hui, l'industriel ne réalise qu'à peine 5% de son chiffre d'affaires à l'international. Il produit pour une société israélienne (IAI) un réservoir qui équipe l'entrée de gamme des avions d'affaires de la société Gulfstream. Lauak a engagé il y a quelques mois une réflexion stratégique pour élargir le champ de ses clients. Il est sur le point de conclure un accord avec le constructeur brésilien d'avions régionaux Ambraer. Un marché, s'il est conclu, qu'il adressera depuis sa base industrielle basque et son unité de production portugaise où le groupe emploie 260 salariés. Le directeur commercial et un cadre export sont aux manettes sur ce projet encore petit mais qui pourrait en annoncer d'autres.

« C'est justement parce que les choses vont bien pour notre société aujourd'hui que nous devons anticiper les étapes suivantes »

Deuxième étape, plus lointaine: l'entrée sur le marché américain, les terres de Boeing, un rêve pour Jean-Marc Charriton, le fondateur, qui a fourni seul à ses débuts ses premières pièces à l'usine Dassault de Biarritz. « Mais il n'est pas possible d'entrer chez Boeing ou l'un de ses sous-traitants majeurs en produisant en Europe », explique Mikel, son fils. Lauak souhaiterait acquérir une entreprise familiale au métier voisin du sien sur le marché américain. Elle devra être déjà qualifiée chez le constructeur de Seattle , « une condition pour gagner du temps », selon le directeur général de Lauak. L'objectif de l'entreprise à l'horizon 2018 est donc de mieux répartir son portefeuille d'activité sur les deux continents. Le marché de l'aéronautique est déjà mondial mais il se globalise encore et toujours. « Airbus et Boeing multiplient les accords industriels sur les continents américain, européen et asiatique, nous devons anticiper ce mouvement pour rester dans la course », résume Mikel Charriton. Lauak va le faire.

JEAN-BERNARD GILLES

Charriton père et fils sont dans une logique d'anticipation et d'adaptation aux évolutions du marché de l'aéronautique. ARCHIVES PATRICK BERNIERE / « S.O. »

Les volontaires internationaux du pôle

Le pôle de compétitivité Aerospace Valley a initié en 2010 un partenariat original permettant à des PME du Sud-Ouest de moins de 250 salariés de s'attacher, à moindre coût, les services d'un volontaire International en entreprise (VIE).L'affaire bénéficie des financements conjoints de l'État via les Direccte des deux régions, des conseils régionaux Aquitaine et Midi Pyrénées et des entreprises. « Le coût final d'un ingénieur ou commercial pendant un an sur un marché extérieur est de l'ordre de 40 000 euros, que les entreprises se partagent à 3 ou 4, ce qui rend l'opération très accessible », explique Thilo Schoenfeld, le délégué aux affaires internationales d'Aerospace Valley. Plusieurs sociétés aquitaines ont saisi l'opportunité, tels TDM à Mérignac, Serma Technologies à Pessac ou Price Induction à Anglet. Brésil, Allemagne, États-Unis, Canada, les 13 VIE qui ont bénéficié de ces financements ont donc prospecté ou établi des contacts commerciaux pour une quarantaine de sociétés de taille intermédiaire qui n'auraient pas eu les moyens financiers d'engager seules une action forte à l'export. Les résultats sont variables selon les missions. « On ne peut parler que d'une première approche commerciale mais pas de résultats en terme de chiffre d'affaires », indique Jacques Péré-Laperne, le patron d'Algo'Tech Informatique à Bidart, un éditeur de logiciel dédié aux installations électriques. Son VIE partagé est aujourd'hui installé aux USA.. Aquitaine Électronique, un des fleurons de la technologie du Sud-Aquitaine (Serres Castets) vient aussi de recruter pour deux ans avec Potez (Landes) un VIE pour prospecter le Brésil, un marché qui reste difficile d'accès. La décision de reconduire ce dispositif, qui reste prisé des PME du pôle de compétitivité, n'a pas été prise encore. Mais elle ne saurait tarder. **J.B.G.**

L'ambition export de Sogerma Aerolia

L'annonce faite il y a peu de fusionner deux équipementiers majeurs de l'aéronautique du Sud-Ouest, Sogerma à Rochefort et Aerolia à Toulouse (deux filiales à 100 % d'Airbus group) ouvre de nouvelles perspectives au futur ensemble. Il emploiera au premier janvier 2015 plus de 6000 salariés pour 1,6 milliard d'euros de chiffre d'affaires.
Spécialisée dans les sièges techniques, les sous ensembles de fuselage, les casses de trains d'atterrissage et la voilerie pour les ATR, la future entité n'est que partiellement internationalisée. « Bien sûr, nos produits sont constitutifs des Airbus qui volent partout dans le monde mais nous devenons devenir moins dépendant de notre maison mère pour continuer à croître », explique Jean-Michel Léonard, le PDG de Sogerma qui réalise 30 % de son chiffre d'affaires en Amérique du Nord où ses deux usines travaillent pour Bombardier et Boeing.

Jean-Michel Léonard, P.D.G. de Sogerma
ARCHIVES GUILLAUME BONNAUD / « SO »

« Nous devons élargir le champ de nos partenaires industriels partout dans le monde », explique Jean-Michel Léonard.

J.-B. G.

Lectra signe avec Ekornes

La société Lectra, qui emploie 1400 personnes dans le monde dont plus de 600 à Cestas, en Gironde, a signé cette année un contrat important avec Ekornes, le fabricant norvégien de meubles. Lectra fournit des solutions (logiciels, machines, maintenance) de découpe ultra-performantes.

Soppec s'arrime à l'Europe du Nord

NERSAC Fabricant de bombes aérosols, le groupe charentais a acheté deux filiales en Suède et en Allemagne

Thibault de Maillard est un homme qui compte dans le patronat charentais. Il a repris en 2004 l'entreprise créée par son père, alors spécialisée depuis les années 1980 dans les peintures de marquage. Sous son impulsion, la Soppec, solidement implantée à Nersac, à proximité d'Angoulême, va se diversifier dans la conception et la fabrication de bombes aérosols de traçage et de marquage, très prisées par les professionnels de la forêt, des travaux publics et les gestionnaires de stocks industriels importants. Un marché professionnel de niche mais porteur.

À la fin des années 2000, Technima, qui est la holding de tête du groupe et que préside aussi Thibault de Maillard, investit lourdement en Charente. D'abord dans un nouvel outil industriel : il est flambant neuf, au top des normes exigées sur un site Seveso et sur une nouvelle plate-forme logistique, car c'est d'ici que l'entreprise livre ses marchés, français et internationaux.

Gros effort à l'exportation

« Avec ce produit nouveau, nous avons d'abord reconquis les parts de marchés des entreprises américaines en France », indique le patron de la Soppec. Il est modeste mais son chiffre d'affaires, aujourd'hui de 35 millions d'euros, avec 120 salariés en France, a été multiplié par 10 en dix ans.

Et c'est bien sûr les marchés extérieurs, qui absorbent aujourd'hui les deux tiers environ de la production, que la Soppec est allée chercher les relais de croissance que sa nouvelle organisation industrielle lui permettait de lorgner. Ses bombes de marquage se vendent en Allemagne, en Suède, en Espagne mais aussi dans l'Europe de l'Est. « Le marché français est devenu trop petit pour nos produits qui sont très spécifiques », explique Thibault de Maillard.

En 2009, il achète à Göteborg le numéro trois du secteur avec, dans la corbeille, une plate-forme logistique et de solides connections commerciales avec les administrations locales. Rebelote en 2012 dans le Bade Wurtemberg. « Quand vous allez sur ces marchés il ne faut pas manquer de s'entourer de tous les conseils juridiques, fiscaux et sociaux, souvent onéreux mais qui peuvent vous éviter de commettre des erreurs coûteuses », dit le patron de la Soppec.

L'entreprise, portée par une vision claire de ce qu'elle voulait faire et un produit qu'elle a su renouveler en innovant, est aujourd'hui le n° 3 européen de son secteur d'activité. Elle lorgne aujourd'hui sur le marché africain et ceux de l'industrie chimique et des professionnels de l'énergie.

JEAN-BERNARD GILLES

Thibaut de Maillard est à la tête de la Soppec depuis 2004. PHOTO ANNE LACAUD

Quelle mutuelle pour mon entreprise ?

Une mutuelle partenaire

Proximité, conseil, compétitivité…
Avec la Mutuelle Prévifrance, j'ai trouvé le partenaire santé de mon entreprise. »

À compter du 1er janvier 2016, chaque employeur devra proposer une couverture complémentaire santé à l'ensemble de ses salariés.
Avec la Mutuelle Prévifrance, choisissez un partenaire qui allie savoir-faire et compétitivité.

Pour un audit personnalisé et sans engagement

N° Vert 0 800 09 0800
APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE
www.previfrance.fr
contact.entreprise@previfrance.fr

Vos agences dans les Landes :
BISCARROSSE 246, avenue Alphonse Daudet
DAX 72, cours Joffre
MONT-DE-MARSAN 7, rue Pierre Lisse
SAINT-VINCENT-DE-TYROSSE 76, avenue Nationale

Mutuelle Prévifrance
Vous protéger, *c'est naturel*

© HVA Conseil 2014 - 4811 - Photos : Fotolia © Minerva Studio, Thinkstock © iStock - LuminaStock
Mutuelle Prévifrance - Siège social : 15, quai du Dr Calmette - 47910 Agen Cedex 9 - Siège administratif : 80, rue Matabiau - BP 71269 - 31012 Toulouse Cedex 6.

60109680_BER

RÉSEAU Greta AQUITAINE
académie Bordeaux

ZOOM SUR VOTRE TERRITOIRE :

GRETA des LANDES

Pour vous accompagner dans votre projet de formation

Le congé individuel de formation (CIF) a pour objet de permettre à tout salarié *(en CDI ou CDD)* et ancien salarié *(en CDD)* de suivre, à son initiative, des actions de formation afin d'accéder à un niveau de qualification supérieur, de changer d'activité ou de profession.

Le GRETA DES LANDES vous accompagne dans la réalisation de votre projet, et vous propose en préalable de participer à un « atelier CIF ». Il s'agit d'un atelier sur une demi-journée où vous seront présentés le CIF, les dispositifs de formation certifiants, ...

Contactez-nous au
0 820 810 110 (N° indigo)

Faites progresser vos salariés

Le réseau des Greta Aquitaine pour :

- améliorer sa professionnalisation
- accéder à un niveau de qualification supérieur

Réseau GRETA Aquitaine :
Greta Dordogne - Greta Bordeaux - Greta Landes
Greta Agenais & Val de Garonne - Greta Béarn Soule -
Greta Pays Basque

600586S0_MON

Notre métier, le vôtre

www.greta-aquitaine.fr

Notre métier : bâtir des dispositifs pluri-media pertinents, au service de votre communication

Notre engagement:
l'efficacité

SUD OUEST PUBLICITE
www.sudouest-publicite.com
Web, Mobile, Print, TV, Event

Dax :
05 24 62 32 60

Mont-de-Marsan :
05 33 07 03 80

60139730_KOD

Journée Export le 20 novembre à Bordeaux

La région Aquitaine, Aquitaine Export et l'équipe de la CCI Aquitaine organisent le jeudi 20 novembre un grand rassemblement d'entreprises au Palais des congrès de Bordeaux.

Le Bélier, l'entreprise monde

INDUSTRIE L'équipementier automobile girondin produit sur trois continents. Il vient d'acheter le groupe HDPCI, qui possède deux usines en Chine et une en Hongrie

Le Bélier est un sous-traitant de rang deux de l'industrie automobile. Avec 40 % de parts de marché dans le monde, il est leader dans la fabrication de composants de sécurité en aluminium, pour les systèmes de freinage notamment. Les constructeurs allemands sont ses principaux clients mais Ford, PSA ou Renault-Nissan sont aussi ses partenaires. L'entreprise était à l'origine une fonderie crée en 1961 à Verac par Jacques Galland.

Sa famille est toujours l'actionnaire de référence. Elle a conservé à Vérac son siège social, ses laboratoires de recherche et développement et ses forces marketing et commerciales. Depuis la première usine, inaugurée au Mexique au début des années 2000, Le Bélier est devenue une entreprise monde, avec cinq usines en production en Europe, en Asie et aux États-Unis.

2 600 salariés dans le monde

« Il n'était plus possible de produire ici en restant compétitifs et nous avons suivi les constructeurs automobiles qui ont engagé ce processus de délocalisation », explique Philippe Dizier, le directeur général. Mexique, Hongrie, Serbie, Chine… Tout au long de la décennie 2000, le Bélier a investi dans le monde entier pour rester au top. L'entreprise emploie aujourd'hui 2 600 salariés dans le monde et moins de 100 à Vérac. Le coût global de production est divisé en moyenne par cinq dans ces contrées lointaines. Imbattable ! « Mais même en Chine les coûts du travail liés à l'évolution des salaires sont en augmentation depuis 10 ans », relativise Philippe Dizier.

La Hongrie et surtout l'ouest de la Chine

C'est sans doute la flexibilité de cet outil industriel mondial qui a permis à l'entreprise de surmonter une crise du marché automobile en 2009 qui l'a mis dans le rouge plusieurs années de suite. Depuis, Le Belier, porté par le besoin d'allégement des véhicules et leur obligation de moindre émission de CO 2, rebondit et de belle manière.

Elle a lancé de nouveaux produits, remis à flots son chiffre d'affaires (237 millions d'euros en 2013) et s'est désendettée. De quoi repartir en conquête. Au mois de juillet dernier, Le Bélier a acquis le groupe chinois HDPCI, qui possède deux usines en Chine et une en Hongrie : « C'est une société en pleine croissance, spécialisée dans les systèmes de freinage et le turbo », explique le directeur général du Bélier qui pourra ainsi suivre plus facilement les constructeurs automobiles qui migrent vers l'Ouest de la vaste Chine. Elle est aussi très rentable. Pour rester dans la course, le Bélier a su diminuer ses coûts de main d'œuvre, loin de France où le marché annonce une croissance de plus de 3 %.

JEAN-BERNARD GILLES

Philippe Dizier, Directeur général des Fonderies du Bélier. ARCHIVES JEAN-FRANÇOIS HARRIBEY / « S.O. »

Getrag fonce sur l'Inde

BLANQUEFORT

La conquête de ce nouveau marché est à porter au crédit de la mobilisation de toute l'entreprise

Les 800 salariés de Getrag peuvent être satisfaits. Bien sûr, leur usine vient d'être désignée pour produire, à compter de 2017, la MX 65; nouvelle boîte de vitesse manuelle des petites cylindrées que Ford vendra dans toute l'Europe d'ici à la fin de la décennie. Dix ans de travail assuré. Mais c'est d'une autre victoire dont il s'agit.

À la suite d'une compétition interne au groupe, basé en Allemagne, elle s'est imposée face à deux usines, une anglaise et l'autre slovaque, où les coûts de main de production pouvaient être jusqu'à 30 % moins élevés. C'est donc Blanquefort qui livrera en pièces détachées, pendant de nombreuses années, une usine du groupe en Inde.

« Depuis deux ans, nous avons mobilisé une équipe de 10 personnes, sur ce projet », explique Christophe Baptiste, le patron de Getrag qui a dans le passé dirigé l'usine slovaque. En maintenant un haut niveau d'investissement sur Blanquefort, en organisant la production en îlots, plus responsabilisants pour les salariés et en créant un véritable esprit collectif sur toute la chaîne, Getrag a su s'imposer. La modération salariale acceptée par les syndicats et la réorganisation des rythmes de travail ont achevé de rendre compétitif le site de Blanquefort. Il recrutera pour ce contrat indien 150 à 200 personnes dans les prochains mois.

J-B G.

De nouveaux horizons s'ouvrent pour Getrag. PHOTO ARCHIVES FABIEN COTTEREAU

LASERS ULTRA BREFS

Amplitudes Systèmes attaque l'Amérique

Le groupe Amplitudes, qui est devenu en quelques années un des leaders mondiaux des lasers ultrabrefs utilisés dans l'industrie et les laboratoires, a acheté cet été une société américaine. Continuum Lasers conçoit et distribue des produits lasers pour applications scientifiques, industrielles et commerciales. Présent à Paris et à Pessac où il s'est développé, ce fleuron de la filière laser dispose désormais d'une présence au centre de la Silicon Valley américaine. Le groupe pèse aujourd'hui 66 millions d'euros et emploie 270 personnes. C'était une start-up il y a moins de 10 ans. **J.B.G**

Le Groupe connaît une croissance spectaculaire ARCHIVES G. BONNAUD / « S.O. »

De Sangosse a acheté l'Anglais Fine

L'entreprise lot-et-garonnaise De Sangosse, spécialisée dans les produits phytosanitaires a racheté cette année la société britannique Fine en pointe sur les régulateurs de croissance horticoles et arboricoles.

Ceva attaque la Chine

LIBOURNE La société vétérinaire de rang mondial, fait du marché chinois sa nouvelle cible

Marc Prikazsky, le président-directeur général de Ceva Santé Animale était fier de cette démonstration faite à ses invités. Il y a peu, alors même qu'il inaugurait, à la maison mère de Libourne, sa nouvelle usine de produits infectieux et de solutions de reproduction pour bovins, il annonçait l'envoi à destination de la Chine d'un premier conteneur de produits injectables.

Une double réalité qui résume assez bien ce que parvient à faire ce groupe depuis qu'il a quitté le giron de Sanofi en 1999; croître sur tous les continents, tout en restant bien ancré sur ses bases françaises. Avec 3 500 collaborateurs dans le monde entier (dont 1 100 en France) pour un chiffre d'affaires global qui avoisine les 700 millions d'euros, Ceva entend entrer, d'ici à 2020 dans le top 5 des laboratoires vétérinaires mondiaux. C'est par une politique soutenue de croissance externe tout au long de la dernière décennie que Ceva a su multiplier par cinq son chiffre d'affaires.

Croissance externe

Argentine, Canada, Australie, Afrique du Sud… tous les six mois ou presque, l'entreprise annonce le rachat d'un laboratoire, d'un portefeuille de vaccins ou d'une unité de production sur un marché lointain. Des entreprises familiales, le plus souvent avec un chiffre d'affaires minimum de 3 millions d'euros : « Nous nous associons à des gens qui n'ont pas les moyens de développer leur outil et nous essayons de le faire en limitant l'investissement, en les associant au capital du groupe », explique le PDG de Ceva.

Aujourd'hui, le groupe réalise 300 millions d'euros de chiffre d'affaires en Europe de l'ouest, dont 100 millions en France, soit un septième de son activité. L'Europe de l'Est, l'Amérique du Nord comme l'Afrique et le Moyen Orient pèsent eux aussi 100 millions d'euros environ. Mais c'est bien vers la Chine que Ceva déploie toute sa stratégie. « C'est un marché immense et les besoins de santé y sont tout aussi immenses, pour les animaux comme pour les humains », explique Marc Prykazsky. Ceva a monté une première co-entreprise en 2011 avec le groupe Huadu pour devenir le premier producteur chinois de vaccins pour les animaux destinés à la consommation. Il s'est associé avec les autorités chinoises pour travailler à l'éradication de la Bruxellose en Mongolie-intérieure, grande région laitière.

Produire en Chine

En Chine comme partout dans le monde, ses ingénieurs et docteurs nouent des accords de collaboration scientifique, comme celui signé en 2013 avec l'université de Canton. Une étape a été franchie en juillet 2013 avec la création d'une entreprise franco-chinoise de produits pharmaceutiques pour la production de porcs et de volailles. Associée au groupe chinois Hengtong, Ceva y est majoritaire. Le groupe vise les 100 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2020 en Asie. Lors de la dernière réorganisation de son capital, il a fait entrer le fond souverain de Singapour Temasek, très actif dans toute l'Asie, et les Laboratoires Mérieux, dont la réputation en Chine est grande. Les salariés et les cadres dirigeants du groupe gardent de surcroît la majorité dans les prises de décision, le meilleur vaccin contre la délocalisation.

JEAN-BERNARD GILLES

Marc Prikazsky, le PDG de Ceva Santé Animale. PHOTO AFP

LA RÉGION AQUITAINE
DESSINE
L'USINE DU FUTUR
La Région Aquitaine déploie un plan d'actions ambitieux pour améliorer la performance industrielle des entreprises de production. Atlantique Automatisme Incendie localisée dans Les Landes en bénéficie. Cette entreprise qui a privilégié un ancrage dans le Sud des Landes prouve que la compétitivité industrielle se construit régionalement. Elle a multiplié son chiffre d'affaires par dix, et est passé de 128 salariés en 2002 à plus de 500 aujourd'hui. En 2011, puis 2013, l'entreprise a bénéficié de subventions régionales pour l'équipement industriel et la formation. Sa participation au dispositif opérationnel «Usine du Futur» permettra d'améliorer sa productivité tout en offrant à ses salariés de meilleures conditions de travail.
DC REGION AQUITAINE - PHOTO EPSILON COMPOSITE (GIRONDE). P ROBIN
RÉGION AQUITAINE
Usine du FUTUR AQUITAINE
les-aides.aquitaine.fr
60073010_ROD

Depack Design en Chine

La société girondine Depack Design, spécialisée dans l'architecture événementielle participe à l'animation des Maisons du Sud-Ouest en Chine.

La Géorgie veut une Cité du Vin

La Géorgie réfléchit à un projet de Cité des civilisations du vin pour valoriser les productions du Caucase.

Fountaine-Pajot change de cap

NAUTISME La société d'Aigrefeuille élargit le spectre de ses clients à l'international avec succès

Lorsqu'en 2008, Fountaine-Pajot est frappé, comme l'ensemble du marché du nautisme, par la crise, une cassure s'opère dans la manière dont la société de Charente-Maritime aborde les marchés extérieurs. « Nous étions alors surtout tournés vers les marchés européens du sud et les Caraïbes », explique Romain Motteau. Il est entré dans l'entreprise justement pour organiser la partie événementielle et commerciale.

Il en est aujourd'hui, à 31 ans, le directeur général délégué à l'exportation. Un poste qui compte, puisqu'aujourd'hui Fountaine-Pajot réalise 85 % de son chiffre d'affaires de 50 millions d'euros en vendant ses bateaux hors de France. C'est vers les pays émergents où la classe moyenne a pris de l'essor ces dernières années que les efforts ont été portés. « Au Brésil, dans les pays du Golfe comme en Chine, le yacht, plutôt les grands modèles, est devenu un signe extérieur de réussite », explique – il.

Aujourd'hui la Russie, l'Australie ou la Turquie font aussi partie des pays cible de Fountaine-Pajot

Fountaine-Pajot part à la conquête des pays émergents où une nouvelle clientèle est apparue. PHOTO ARCHIVES S.O. PASCAL COUILLAUD

Deuxième étape de la reconquête: les États-Unis. Le marché est important, concurrentiel et fonctionne plus qu'en Europe sur le crédit. En ciblant les réseaux de distribution spécialisés, la société y a vendu 150 bateaux en quelques années, plus qu'en Europe. Aujourd'hui la Russie, l'Australie ou la Turquie font aussi partie des pays cible de Fountaine-Pajot résolu à diversifier géographiquement une clientèle qui garde une affection particulière pour ces produits made in France. « Les questions monétaires ne pèsent que peu dans nos transactions parce que nous décidons nous-mêmes du prix de vente de nos voiliers et catamarans qui sont vendus à l'unité », explique Romain Motteau. Dernière particularité de cette politique d'exportation : le mode de distribution. Si l'entreprise gère en interne le marketing, l'organisation des salons et la stratégie, elle n'entend pas faire peser trop de frais fixes sur la commercialisation dans ces lointaines contrées maritimes. C'est donc sur un réseau rémunéré de revendeurs professionnels qu'elle s'appuie, qu'ils soient concessionnaires comme aux USA, ou importateurs comme en Chine. Fountaine-Pajot qui se lance à son tour dans les catamarans à moteurs conservera ce mode de distribution. Mais la production, qui occupe à Aigrefeuille et à La Rochelle 330 salariés en CDI reste bien made in France. L'actionnariat, qui demeure familial, n'a pas l'intention de changer cette répartition des tâches là.

JEAN-BERNARD GILLES

Le moteur américain de Bénéteau

TENDANCE Le groupe réalise 90% de son chiffre d'affaires à l'étranger, en particulier aux États-Unis

Numéro un mondial des bateaux à voile, le groupe Bénéteau, possède 25 usines dans le monde et a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 808 millions d'euros à la fin août 2014. Si l'activité est en repli d'environ 10 % sur le marché de l'habitat de loisirs comme les mobil-home O'Hara, la tendance est à la hausse pour l'activité bateau, en croissance de plus de 4 %. « Nous réalisons 90 % de notre activité à l'exportation avec une part désormais inférieure à 20 % sur les marchés européens », explique Dieter Gust, le directeur général de CNB, la filiale du groupe qui produit quelque 65 bateaux par an à Bordeaux (des 15 mètres et plus) avec quelque 560 salariés. Bénéteau récolte aussi les fruits de sa diversification vers les bateaux à moteur engagée dès 2010. Elle progresse notamment sur le segment des moins de 12 mètres, notamment aux États-Unis, le premier marché mondial. Au mois de juin dernier, le groupe a d'ailleurs racheté la société américaine RecBoats, spécialisée dans la conception, la production et la commercialisation de bateaux à moteurs, une entreprise qui possède une unité de production dans le Michigan et qui réalise un chiffre d'affaires de 110 millions d'euros. Les bateaux RecBoats sont désormais intégrés à l'offre commerciale de Bénéteau dans tous les salons mondiaux auxquels la société participe depuis l'automne. Les ventes ont augmenté de 40 % en Amérique du Nord en une année. La baisse de l'euro devrait encourager cette tendance l'an prochain. Les marchés turcs et russes sont par contre en retrait. **J-B G.**

Chantier naval de Bénéteau. ARCHIVES S.O.

Kedge Business School

Le global MBA de Kedge Business School fait un bond de 16 places dans le classement mondial du Financial Time. Délivré en France et en Chine, il occupe désormais le 27e rang et le 4e français derrière les MBA d'Hec, de l'Insead et de l'École Supérieur de commerce de Paris.

La Roche-Chalais parle toutes les langues

ÉNERGIE Depuis son site de Dordogne, KSB exporte 75 % de sa production vers le continent asiatique. Elle est notamment fortement positionnée sur les marchés du nucléaire et de l'énergie

Filliale française d'un groupe allemand spécialisé dans les vannes pour l'industrie, KSB emploie 450 salariés à La Roche-Chalais (Dordogne). C'est à la fin des années 1980 que la société familiale allemande, basée à Frankenthal, rachète en France les sociétés Pompes Guimard et Amri, spécialisées dans la robinetterie industrielle. L'usine est aujourd'hui le spécialiste du groupe dans les vannes papillons de haute technologie pour les marchés de l'énergie.

L'entreprise réalise 75 % de son chiffre d'affaires à l'export, en Europe et surtout en Asie

C'est ici, à La Roche-Chalais, aux confins de la Dordogne et de la Charente, que le groupe a choisi au début de l'été de construire une nouvelle usine. Un investissement de 12 millions d'euros, avec la création de 40 emplois à la clef. Il a longtemps été en concurrence avec un site en Corée, proche des chantiers navals. KSB y exporte déjà une bonne part de sa production.

Mais le site périgourdin a été au final choisi en raison de son savoir faire, de la proximité avec les services recherche et développement, toujours localisés en Gironde et parce que les collectivités locales, au premier rang desquelles le Conseil régional d'Aquitaine, se sont mobilisées pour l'aider à se développer, pas seulement sur le plan financier.

110 cadres branchés sur le monde

L'entreprise réalise 75 % de son chiffre d'affaires à l'export, en Europe et surtout en Asie. Elle occupe une place forte sur les marchés du nucléaire et de l'énergie et impose sa technologie, notamment dans l'équipement des nouvelles unités flottantes d'exploitation de gaz offshore et de transfert sur les super-méthaniers. La technologie KSB y fait en effet figure de référence dans ces univers de haute pression et de températures extrêmes.

La nouvelle gamme Triodis, produite dans la nouvelle usine, permettra de fabriquer des pièces encore plus grosses avec un pont roulant pouvant lever jusqu'à 40 tonnes. « Les gisements sont de plus en plus éloignés des côtes et ont besoin de terminaux de regazéification flottant », explique Philippe Bagard, le directeur de l'usine.

À ses côtés, une équipe support de quelque 110 ingénieurs, techniciens et commerciaux, en relation avec le monde entier, le terrain de jeu naturel de KSB. « Ici on parle anglais, allemand, espagnol, néerlandais et italien », précise le patron de l'usine. Un atout qui ne sera pas de trop pour répondre à une demande croissante sur un marché mondial de l'énergie aujourd'hui en plein rebond.

J-B G.

KSB est spécialisée dans les vannes papillon de haute technologie. PHOTO HERVÉ CHASSAIN

Le soleil ne se couche pas pour Fonroche

Yann Maus axe le développement de l'entreprise vers l'international. PHOTO E. D.

Fonroche est une des pépites aquitaines. La société lot-et-garonnaise basée à Roquefort conçoit et développe de nouvelles unités de production d'énergie, photovoltaïques d'abord mais s'est diversifiée dans la géothermie et le biogaz. Ce producteur d'énergies vertes qui emploie 170 personnes pour un chiffre d'affaires de 63 millions d'euros l'an passé se développe désormais à l'international.

« En Inde, on recense plus de 80 000 villages qui ne sont pas électrifiés », aime à rappeler Yann Maus, PDG et fondateur de Fonroche. Sur le continent africain, le constat est le même. Ces pays émergents représentent donc à ses yeux un marché potentiel considérable. Notamment pour ses centrales solaires XXL, d'ores et déjà implantées au Kazakhstan, à Porto Rico, au Mexique, en Colombie, sans oublier l'Inde : « Dans le désert du Rajasthan par exemple, nous avons investi 46 millions de dollars pour construire deux fermes solaires de 23 mégawatts chacune. De quoi alimenter l'équivalent d'un état… »

À en croire Yann Maus, il n'y a pas de raison que cela s'arrête puisque « même sans subvention, le coût de production de l'énergie solaire est inférieur au gaz et au charbon. » La gamme de candélabres solaires, développée par le groupe, pourrait aussi faire ses beaux jours à l'export. **Julien Pelicier**

Exosun prend pied en Californie

La société Exosun de Martillac, fondée en 2007 par Frédéric Conchy, vient de signer un accord qui va compter pour son développement aux États-Unis. Dans la foulée d'un premier gros contrat, décroché en avril dernier, où elle fournira ses trackers pour une très grande centrale de production solaire, Exosun vient de signer un partenariat stratégique. Elle s'associe à la société Daetwyler Clean Energy qui fournit des solutions de production d'énergie photovoltaïque pour toitures et centrales au sol. La précision de son ingénierie doublée de sa connaissance du marché en font un partenaire majeur outre-Atlantique pour y asseoir la technologie des trackers développés en Gironde. Ils y font recette car ils sont amovibles et suivent les rayons du soleil pour en capter un maximum d'énergie.

TIGF
TRANSPORT ET
INFRASTRUCTURES
GAZ FRANCE

TIGF, acteur gazier confiant en l'avenir

Pleinement intégrée au tissu industriel, TIGF est une entreprise à taille humaine implantée depuis presque 70 ans en région Sud-Ouest.

Une double vocation : le transport et le stockage

Le réseau de transport de TIGF achemine le gaz vers les utilisateurs finals : les industriels et les distributions publiques qui alimentent notamment les particuliers.

TIGF régule et adapte les approvisionnements gaziers de l'ensemble du réseau TIGF et d'une partie des autres réseaux français et espagnol en exploitant deux sites de stockage géologiquement adaptés.

Au cœur des interconnexions entre la France et l'Espagne, à mi-chemin entre les réserves de gaz de la mer du Nord et celles d'Algérie, TIGF occupe une situation stratégique en Europe.

L'entreprise entretient des relations fructueuses avec un grand nombre d'entreprises locales et régionales qui interviennent dans des secteurs d'activité connexes à ses métiers : études techniques, ingénierie, tuyauterie, chaudronnerie, génie civil, systèmes d'informations…

TIGF, c'est :

- Plus de **5 058 kilomètres** de canalisations.
- **14 % du réseau** de canalisations de grand transport français.
- **23 % des capacités françaises** de stockage de gaz.
- **550 emplois indirects** induits pour les entreprises extérieures.
- Plus de **50 % des achats industriels injectés** dans l'économie du grand sud-ouest.
- **184 millions d'euros d'investissements** en 2013 incluant des montants significatifs en matière de Sécurité, d'Environnement et de Développement Durable.
- Environ 40 % des agents d'exploitation TIGF sont affectés à la gestion des travaux pour le compte de tiers à proximité des ouvrages. Chaque année TIGF :
  - effectue 5 000 déplacements environ pour surveiller ces travaux,
  - consacre plusieurs millions d'euros à la surveillance de son réseau afin de déceler les travaux non déclarés.

Photos : TIGF / Réalisation : NatureGraphic, 06 20 10 17 79 60106760-vp

TIGF
Transport et Infrastructures Gaz France
49, avenue Dufau - BP 522 - 64010 PAU CEDEX
Tél. : +33 (0)5 59 13 34 00
Fax : +33 (0)5 59 13 35 60 **www.tigf.fr**

Aquitains de l'année : les lau

L'an dernier, notre prix des Aquitains de l'année avait mis en exergue une tendance forte des fleurons de l'économie régionale : l'ouverture aux nouveaux marchés et la conquête de nouveaux mondes. Cette tendance oublieuse des frontières et du « jetlag », esquissait un traceur, véritable antidote aux vents contraires.

En 2014, elle est plus que jamais d'actualité, mais le palmarès dévoilé dans les pages qui suivent imprime une autre vérité du moment. Celui du retour à une économie du bon sens. Une économie proche de nos quotidiens, de nos préoccupations et souvent connectée à une activité traditionnelle. Mais pour ces entreprises, la tradition a su épouser la nouvelle donne. Ainsi, depuis 1870 la société dacquoise Castex qui utilise plumes de canards ou d'oies pour la literie, s'est taillée une place de choix dans le haut de gamme et dans la fabrication de couettes et d'édredons de luxe. Le groupe Euralis, basé à Lescar, rassemble aujourd'hui 12 000 agriculteurs et plus de 5 000 salariés. Mais ce groupe coopératif est avant tout reconnu pour des pôles de compétences aussi divers qu'innovants (pôle semence parmi les leaders européens, solutions mobiles d'embouteillages, activité de traiteur…). En Gironde, Franck Allard, un des courtiers d'assurance les plus performants de France, est l'inventeur de l'assurance moto verte. Sa société basée à Mérignac emploie aujourd'hui 900 personnes. Isoweck à Marmande se déploie également depuis 35 ans sur un chantier aussi banal que capital : le calfeutrage de l'habitat. Sa société d'isolation par soufflage qui s'attaque au marché des particuliers, est aujourd'hui leader national chez les professionnels.

Dans les pages qui suivent vous découvrirez des exemples de la vitalité économique landaise. Et si la curiosité vous pique, allez donc sur notre site internet découvrir ceux qui innovent dans les départements voisins.

www.sudouest.fr/economie

Le prix, mode d'emploi

La première étape du Prix des Aquitains de l'année a consisté à sélectionner dans les cinq départements des entreprises fiables et performantes. Cette opération est le fruit d'une collaboration pédagogique entre les étudiants de Kedge Business School, les journalistes de « Sud Ouest » et la Banque Populaire Aquitaine.

Pour dresser leur liste, les étudiants se sont appuyés sur les données fournies par Pouey International, société spécialisée dans l'information commerciale garantie et le recouvrement de créances.

Dans un second temps, un jury, sous la houlette de Jean Bernard, Président-directeur général du Groupe Bernard, constitué de personnalités du monde économique régional (lire pages suivantes) et animé par un journaliste de Sud Ouest, a retenu les huit sociétés les plus performantes de l'année dans les Landes.

Deux dirigeants ont été élus Aquitains de l'année au niveau départemental.

La dernière mission du jury était de désigner un lauréat régional parmi les dix prétendants. Il sera dévoilé le 2 décembre lors de la dernière soirée des Aquitains de l'année à Bordeaux.

Vous pourrez par ailleurs lire dans Sud Ouest du 4 décembre le récapitulatif intégral du palmarès, département par département.

Les Aquitains de l'année 2014

SUD OUEST www.sudouest.fr

BANQUE POPULAIRE

KEDGE BUSINESS SCHOOL

Pouey

Avec le soutien de VOLVO

réats de votre département

Un retour en force de l'économie traditionnelle

POINT DE VUE Interview de Patrick Venries, directeur général délégué et directeur de la publication de « Sud Ouest », et de Christian Chapothin, directeur général adjoint de la Banque Populaire Aquitaine Centre-Atlantique, avant la remise des prix des Aquitains de l'année

« Sud Ouest ». Quel sens a le prix des Aquitains de l'année pour « Sud Ouest » ?

Patrick Venries. La première vocation de « Sud Ouest » est d'informer les habitants de l'Aquitaine et au-delà grâce à la diffusion numérique des informations que nous traitons.

La seconde, complémentaire, est de jouer le rôle de médiateur de notre région, comme nous l'avons fait cette année avec la campagne SOS Littoral. « Les Aquitains de l'année » entrent dans cette stratégie de porte-parole des gens de la région. En l'occurrence, des femmes et des hommes qui, avec leurs salariés, animent et font vivre notre communauté.

Comment jugez-vous le cru 2014, pour sa huitième édition ?

P.V. Nous avons cette année une sélection renouvelée d'entreprises petites, moyennes ou grandes qui font le dynamisme de nos territoires. Nous constatons le poids persistant et la performance des entreprises traditionnelles qui proposent des services ancestraux comme les transports, l'alimentaire ou les soins, ce qui est une caractéristique de ce palmarès 2014.

Les entreprises de la révolution numérique en cours, largement primées les années passées, sont moins nombreuses dans notre palmarès, fondé sur des critères économiques exigeants. Mais tous nos lauréats utilisent largement les technologies du numérique, ou y adaptent leurs besoins, preuve qu'elles diffusent désormais dans l'ensemble des secteurs d'activité économique.

L'information économique va-t-elle se développer dans « Sud Ouest » et sur sudouest.fr ?

P.V. L'information économique va se développer dans « Sud Ouest » avec la création prochaine d'une nouvelle page éco dans le journal et la montée en puissance de notre fil éco quotidien numérique qui, sur sudouest.fr, va devenir la référence majeure de l'information économique de la région.

En cette période de crise, quel sens a le prix Aquitains de l'année ?

Christian Chapothin. Ce prix est un excellent moyen de prouver que les entreprises en Aquitaine continuent d'être dynamiques dans une région qui reste attractive. C'est un message positif. Ce prix fait également figure de récompense pour les chefs d'entreprise qui, malgré une situation économique contrainte, ont continué à prendre des risques et à entreprendre.

Patrick Venries et Christian Chapothin

C'est cette créativité et ce courage que nous souhaitons mettre à l'honneur.

Que nous enseigne ce palmarès 2014 ?

C.C. L'étude de ces dossiers rend compte de la réalité des secteurs et des besoins des différentes structures. Nous sommes fiers de constater qu'un bon nombre de nominés des Landes sont des entreprises que nous connaissons très bien puisque nous les accompagnons depuis plusieurs années. Nous sommes heureux de voir que la relation apportée par nos équipes et qui est basée sur la réactivité, la confiance et la qualité d'un service personnalisé porte ses fruits. La sélection 2014 est un bon millésime d'entreprises méritantes et bien ancrées dans le territoire. Toutes présentent un développement significatif. Ce palmarès équilibré a requis une certaine exigence pour départager les candidats.

Comment percevez-vous la situation économique générale dans le grand Sud-Ouest en cette fin d'année ?

C. C. Globalement, l'Aquitaine n'échappe pas au contexte général délicat du pays. Un point positif concerne les indicateurs PIB de la région, qui sont meilleurs que la moyenne des indicateurs régionaux. D'autre part, les encours prêtés aux entreprises et aux professionnels sont toujours en croissance, malgré une baisse relative par rapport aux années précédentes. Concernant le domaine du commerce et du tourisme, la belle arrière-saison que nous avons connu vient compenser les effets d'un été difficile. Enfin, il faut savoir que notre volonté de soutenir les projets d'investissements demeure intacte, tout comme notre vigilance sur la gestion des risques au quotidien.

Le jury et les deux lauréats

Présidé par Jean Bernard, président directeur-général de la Financière Bernard, holding de la société Millesima, le jury des Aquitains de l'année a délivré les deux trophées départementaux à Castex et Vermilion

Les membres du jury. PHOTOS STÉPHANE LARTIGUE

PRÉSIDENT DU JURY

Jean Bernard

Président directeur général du Groupe Bernard, holding de la société Millesima

« Dans tous les territoires de la région, nous avons identifié des hommes et des femmes qui conduisent leurs entreprises avec passion, énergie et savoir-faire. Nos lauréats sont solides. En ces temps de crise ce palmarès 2014 des Aquitains est réconfortant. »

O.E.C.A

Anne Jallet-Auguste

Présidente de l'ordre des experts- comptable d'Aquitaine

« Il y a eu davantage consensus cette année au sein du jury pour désigner les lauréats qui témoignent tous d'un réelle implication des équipes de managers à tous les niveaux. »

POUEY INTERNATIONAL

Bertrand Lacampagne

Président du directoire de Pouey International

« Ce palmarès atteste d'une très grande variété de profils d'entreprises et de secteurs d'activité de notre région et leur belle santé. Il nous donne à tous du tonus et des raisons d'espérer. »

BPI FRANCE

Clotilde Lavaud

responsable crédit à BPI France

« Prise de risque, efforts de recherche et de développement, management de l'innovation forment le cocktail gagnant des entreprises aquitaines de l'année 2014. »

KEDGE

Jean-Luc Faye

Directeur de la formation continue à Kedge Business School

«On a très bien senti cette année, alors que la conjoncture est morose, que les entreprises qui résistent ou qui se développent sont celles qui ont misé depuis longtemps sur l'innovation. »

B.P.A.C.A

Lionel Gourgues

Directeur marchés, entreprises et ingénierie à la Banque Populaire Aquitaine Centre Atlantique

« Nous sommes fiers du palmarès de cette année, qui reflète une capacité de nos entreprises à se battre sur tous les fronts pour conjurer la crise. »

JOURNAL «SUD OUEST»

Patrick Venries

Directeur général délégué de Sud Ouest et directeur de la publication

« On assiste, avec ce palmarès 2014, à un retour en force des acteurs de l'économie traditionnelle, ceux qui produisent ou offrent des sercvices sur nos territoires du Sud-Ouest. »

MANUFACTURE CASTEX

Castex : Ennoblir la plume et le duvet

Vincent Bourretère Castex dans son usine dacquoise. PHOTO I.L.

Depuis 1870, la famille Castex s'est taillé un empire dans la plume. L'entreprise, qui occupe trois sites de production à Dax, a installé son siège sur les bords de l'Adour, rue de la Tannerie. Les bâtiments rétro n'ont pas bougé depuis l'époque du fondateur, Guillaume Castex. Représentant la quatrième génération,Vincent Bourretère Castex dirige la manufacture Alphonse Castex en compagnie de ses nièces, Méroline et Raphaëlle. Sa mère Hélène Bourretère Castex préside la société familiale.

« La récupération et valorisation des produits naturels issus de l'élevage, a toujours été notre cœur de métier, témoigne le chef d'entreprise. Pendant longtemps, nous valorisions la soie de porc pour en faire des pinceaux, les peaux de lapin pour en faire des chiffons pour l'industrie, la laine pour en faire des matelas ». Le savoir-faire Castex au niveau de l'ennoblissement de la plume et du duvet est aujourd'hui reconnu sur le plan international.

La plume à l'international

« La plus grosse partie de notre activité reste le traitement et l'exportation de plumes et duvet de canard, notamment en Chine, friande de produits français. Notre implantation à proximité d'une région reconnue pour l'élevage des palmipèdes nous assure la fraîcheur de nos approvisionnements. La rapidité de traitement des plumes et duvets est en effet essentiel. C'est une matière première fragile qui exige un soin particulier, afin d'obtenir un produit haut de gamme ».

Diplômé Sup de Co Pau, Vincent Bourretère Castex s'est attaché ces dernières années à développer une gamme de couettes naturelles haut de gamme, vendues à prix d'usine sur place et sur internet. Castex Living, marque connue jusqu'en Asie, commercialise toute une gamme de linge de maison, couettes, traversins, oreillers, surmatelas et les fameux édredons gonflants de nos grands-mères, remis au goût du jour. La société a obtenu les labels et certifications de qualités, notamment Excellence Belle literie et Origine France Garantie.

L'arrivée de Béatrice Nalpas-Cala à la direction du marketing et de la communication a fait entrer l'entreprise dans l'ère du numérique le plus pointu. La refonte continuelle du site Internet s'est accompagnée par la mise en place d'une politique de webmarketing et d'une présence sur les principaux sites et plateformes de vente en ligne, dédiés aux produits de qualité.

OLIVIER BONNEFON

ACTIVITÉ :
Couettes en duvet d'oie et de canard
DATE DE CRÉATION :
1870
DIRIGEANT :
Hélène Bourretère Castex
EFFECTIF :
15 personnes
CHIFFRE D'AFFAIRES :
4 millions d'euros

VERMILION ENERGY

Vermilion, le pétrole goutte à goutte

Jean Pascal Simard directeur des relations publiques Vermillon, sur le site de Parentis-en-Born. PHOTO L. THEILLET

Soyons clairs : Vermilion est une toute petite compagnie pétrolière à l'échelle de la planète. Avec ses 50 000 barils quotidiens extraits au Canada, en Europe et en Australie, la société, fondée en 1994 à Calgary au Canada, est loin, très loin de la production, en millions de barils par jour des majors Américaines, Britanniques ou Françaises. Mais Vermilion n'en a cure. Elle est justement positionnée, par sa technologie, sur l'exploitation des gisements qui ne sont plus ou pas rentables grandes compagnies.

« Nous parvenons à prolonger de plusieurs années ces gisements », explique Jean Pascal Simard, le directeur des relations publiques Europe de cette société, qui a planté son siège social européen (elle produit aussi en Allemagne et au Royaume-Uni) au cœur ou presque du massif landais, il y a maintenant près de 20 ans. Assez, en dépit d'une production au goutte à goutte, pour prospérer et s'imposer comme le premier producteur français de cet or noir qui ne veut pas disparaître.

De nouveaux forages en vue

Vermilion emploie 180 personnes, travaille avec quelque 400 sous traitants et a recruté plus de 70 personnes en deux ans. Pas mal pour un secteur dont le déclin est sans cesse annoncé. Vermilion a d'abord racheté en 1997 les puits détenus par Esso Rep en régions parisienne. En Aquitaine, deuxième bassin de production national, elle a pris possession des gisements d'Esso dans les zones de Parentis et du Bassin d'Arcachon. Puis elle a acheté à Total le gisement de Vic-Bilh dans les Pyrénées Atlantiques. « Nous n'avons pas fini le job », estime-t-on même chez Vermilion.

La société a engagé depuis plus d'un an un gros programme d'investissement de l'ordre de 100 millions d'euros, dont la moitié en Aquitaine pour étendre ses forages à partir des exploitations existantes, notamment a Biscarosse dans le sous-sol du Centre d'Essais des Landes . Elle a dû renoncer à pousser plus loin ses investigations en pays de Buch à partir du puits de Cazaux Nord, faute de ressources suffisantes et attend du ministère de l'écologie et du développement durable les autorisations pour le forage complémentaire sous la mer du gisement de Lavergne à la pointe du Cap Ferret. Il a été admis par le Conseil d'État.

Autant dire que Vermilion ne manque pas d'ouvrage. L'entreprise soigne aussi son image locale et ses relations avec les communes, les associations et les professionnels où elle est active pour quelques années encore. Elle alimente notamment en énergie bon marché la serre de production de tomates exploitée par la société Tom d'Aqui (voir page suivante).

JEAN BERNARD GILLES

ACTIVITÉ :
Extraction pétrolière
DATE DE CRÉATION :
1994
DIRIGEANT :
Lorenzo Donadeo (PDG monde)
EFFECTIF :
180 personnes en France
CHIFFRE D'AFFAIRES :
350 millions d'euros

Ces six autres entrepre

NOMINÉS Ces dirigeants ont également retenu notre attention et il s'en est fallu de peu pour qu'ils figurent dans le duo final. Gros plan sur ces six agitateurs de l'économie du département

TOM D'AQUI

La tomate hors-sol se met au vert

Vincent Audoy
PHOTO PASCAL BATS

ACTIVITÉ :
Exploitation agricole sous serres
DATE DE CRÉATION :
2009
DIRIGEANTS : Bruno et Franck Vila, Toby Wright et Vincent Audoy
EFFECTIF :
150 personnes (300 à terme)
CHIFFRE D'AFFAIRES :
7 millions d'euros (15 à terme)

Tom d'Aqui produit des tomates sous serres en utilisant la chaleur issue de l'exploitation du champ d'hydrocarbures de la société Vermilion Rep, à Parentis. Le contrat, signé en 2008, fait de ces deux sociétés des pionnières en matière d'économie circulaire. Elles ont d'ailleurs été récompensées par un prix national en 2013. Depuis, les quatre ingénieurs agronomes associés au sein de Tom d'Aqui ne cessent d'innover : écoserres, réduction des pesticides, panneaux solaires, etc. Avec deux autres associés, ils ont construit 10 ha de serres près de l'unité de valorisation énergétique des ordures ménagères du SIVOM du Born. Elles récupéreront la chaleur issue de l'incinération des déchets pour chauffer leurs serres. Un investissement de 15 millions d'euros pour une nouvelle génération d'éco-serres : disposant d'une seule entrée d'air et d'un filet pour piéger les insectes, elles garantiront une production de tomates sans pesticides.
AXEL FRANK

LARTIGUE & FILS

Spécialiste en gastronomie créative

Xavier Lartigue
PHOTO D.R.

ACTIVITÉ :
Foie gras mi-cuit et saumon fumé
DATE DE CRÉATION :
1984
DIRIGEANTS :
Famille Lartigue
EFFECTIF :
24 personnes
CHIFFRE D'AFFAIRES :
10,25 millions d'euros

Issu de l'École Supérieure de Commerce de Marseille, Xavier Lartigue rejoint l'entreprise familiale fondée par son grand-père et crée en 2001 la marque Lartigue & fils, insufflant du même coup un élan et une méthodologie qui engendrent une forte croissance. En 2005, l'entreprise s'équipe d'un nouvel atelier de fabrication à Pontonx-sur-l'Adour pour mieux répondre aux exigences de ses clients. Elle acquiert alors ses lettres de noblesse et devient spécialiste du foie gras mi-cuit. Chez Lartigue, ce produit s'accommode à toutes les sauces ; Sauternes, piment d'Espelette, pomme, figue, chocolat, etc. Elle sera récompensée au fil des ans par 14 médailles au salon de l'agriculture. Entrepreneur clairvoyant et dynamique, Xavier Lartigue développe en 2010 une activité de produits de la mer, dont le fer de lance sera le saumon fumé, reconnu Saveur de l'année en 2011, 2012 et 2013. Il faisait déjà partie des nominés à l'Aquitain de l'année en 2013.
JEAN-LOUIS HUGON

CHIMEREC DARGELOS

Spécialiste des déchets industriels

Nicolas Daubas
PHOTO PASCAL BATS

ACTIVITÉ :
Collecte de dechets industriels
DATE DE CRÉATION :
SARL en 1988 (passé SAS en 2001)
DIRIGEANTS :
Nicolas et Jean Daubas
EFFECTIF :
36 salariés
CHIFFRE D'AFFAIRES :
5,2 millions d'euros

La société Dargelos a été fondée par le grand-père à Ygos-Saint-Saturnin pour collecter les huiles usagées. Nicolas Daubas, 42 ans, est aujourd'hui le directeur de l'entreprise. Son frère, Jean, est le responsable industriel. La société collecte toujours les huiles usagées mais aussi nombre de déchets industriels dangereux : filtres à huile, liquides de refroidissement, peintures, ainsi que les produits déposés dans les déchetteries.
Depuis l'an dernier, elle récupère même les pare-brises et les pare-chocs de voitures.
Filiale depuis l'an 2000 du groupe Chimirec, l'entreprise se contente de collecter et de stocker ces déchets, qui sont ensuite transformés dans des centres de traitement spécialisés. Chimirec Dargelos a vite grandi, passant de 16 salariés en 2006, année où elle s'est installée à Tartas, à 36 aujourd'hui. Sa zone d'intervention couvre six départements.
JEAN-LOUIS HUGON

SARL BOUYRIE DE BIE

L'humain au cœur du paysage

Hervé Bouyrie
PHOTO ISABELLE LOUVIER

ACTIVITÉ :
Aménagement paysager
DATE DE CRÉATION :
1962
DIRIGEANT :
Hervé Bouyrie
EFFECTIF :
89 personnes
CHIFFRE D'AFFAIRES :
9,4 millions d'euros

On connaît bien l'homme politique aux multiples casquettes (vice-président du Conseil général, président du Comité départemental du tourisme et maire de Messanges), on connaît peut-être moins sa trajectoire azu sein de l'entreprise fondée en 1962 par son père. Hervé Bouyrie et son épouse ont repris l'entreprise familiale en 1989 pour créer le groupe Bouyrie de Bie (en accolant leurs deux noms). Surfant sur l'essor de l'aménagement paysager, ils se sont rapidement diversifiés pour exploiter quelques « niches ». Le groupe se découpe désormais en quatre filiales : paysage, Tek de co, services à la personne et négoce. Il affiche depuis 2008 une progression constante de 10 % de son chiffre d'affaires et dispose de trois agences qui rayonnent dans tout le grand Sud-Ouest. Plusieurs brevets et normes de certification ont récompensé la recherche d'excellence du groupe qui met l'humain au centre de ses préoccupations.
CHRISTINE LAMAISON

neurs ont aussi séduit

LABAT ASSAINISSEMENT

Transformer les déchets en énergie

Xavier Labat
PHOTO D.R.

ACTIVITÉ :
Production de biogaz
DATE DE CRÉATION :
1992
DIRIGEANT :
Xavier Labat
EFFECTIF :
30 personnes
CHIFFRE D'AFFAIRES :
4 millions d'euros

Xavier Labat, 50 ans, a démarré comme agriculteur à Aire-sur-l'Adour. En 1992, il reprend l'entreprise de collecte des déchets de vidange, fondée en 1944 par son grand-père. L'entreprise s'oriente peu à peu dans le traitement des déchets organiques. Chaque année, 50 000 tonnes sont collectées chez les industriels de l'agroalimentaire ou dans les grandes et moyennes surfaces. En 2012, il lance la filiale Adour méthanisation, qui transforme chaque année 22 000 tonnes de déchets organiques en gaz et électricité. Cette dernière est vendue à EDF, pour fournir l'énergie nécessaire à 800 foyers. Un granulat de chauffage à base de graisse et de biomasse est aussi à l'étude pour être brûlé dans les fours et les chaudières. Des inventions qui ont valu à l'entreprise trois prix de l'innovation, dont le Stars et Métiers 2011.
JEAN-LOUIS HUGON

GROUPE BOURASSÉ SA

Le bouchon à l'international

Christian Bourassé
PHOTO D.R.

ACTIVITÉ :
Production de bouchons de liège
DATE DE CRÉATION :
1987
DIRIGEANT :
Christian Bourrassé
EFFECTIF :
80 personnes à Tosse, 350 au Portugal
CHIFFRE D'AFFAIRES :
47 millions d'euros

D'un atelier artisanal créé par son grand-père en 1900, Christian Bourrassé, 72 ans, a fait le second groupe fabricant de bouchons de lièges au monde, avec une production de 700 millions de bouchons par an. Le siège se trouve toujours à Tosse, dans les Landes. Pourtant, lorsque Christian Bourrassé reprend l'entreprise familiale en 1968, les affaires ne sont pas florissantes. Homme d'affaires avisé, il rachète en 1987 le bouchonnier Duvicq à Tosse. Un tournant majeur est pris quand l'entreprise installe son site de production au Portugal. Le group exporte vers 30 pays et semble disposer encore d'une belle marge de progression. Les recettes du succès pour Christian Bourrassé : « le savoir-faire, la transmission et la maîtrise de tout le cycle de transformation de la matière depuis sa récolte jusqu'à sa mise sur le marché, avec un contrôle rigoureux à chaque étape et une technologie de pointe. »
CHRISTINE LAMAISON

TROIS QUESTIONS À…

THOMAS FROEHLICHER
Directeur Général
de Kedge Business School.

1 Où en est Kedge dans le processus de fusion engagée il y a une année maintenant ?
Cette fusion, décidée en 2012, est récente et nous devons encore travailler pour y mettre plus de collectif et de lien. D'ici quelques semaines à l'issue d'une réflexion collective, nous serons en mesure d'apporter une vision claire et opérationnelle de la mise en place du plan stratégique qui a présidé à la création de KEDGE BS. Mais déjà des éléments tangibles démontrent notre capacité à atteindre nos ambitions pour figurer parmi les meilleures Business School en Europe.

2 Pourquoi Kedge s'implique-t-elle, à travers ses étudiants du master en formation continue, à ce prix de l'Aquitain de l'année ?
KEDGE BS est une école d'envergure mondiale ancrée dans ses territoires. La proximité avec les entreprises est au cœur de nos activités de formation. C'est vrai pour les étudiants en formation initiale comme pour les cadres d'entreprise qui viennent chercher les compétences pour évoluer dans leur carrière.
Le Prix L'Aquitain de l'année est une formidable application pour nos étudiants du Master ESC en formation continue, car il permet à ces professionnels de la région de découvrir et d'analyser le tissu économique régional. Mais ce prix est aussi un authentique révélateur de talents. Grâce au travail des étudiants mené avec Sud Ouest, la Banque Populaire Aquitaine Centre Atlantique et Pouey International, il permet chaque année de valoriser des entreprises performantes et des dirigeants engagés dans notre région.

3 La cérémonie de remise du prix régional aura lieu cette année à Kedge le 2 décembre. Pourquoi cela a-t-il du sens pour vous ?
KEDGE a pour signature « create-share-care » car notre école a pour vocation de stimuler le partage et la création de valeur, dans tous les sens du terme. En accueillant la finale du Prix Les Aquitains, nous sommes partie prenante d'un instant de vie très fort pour les entreprises de la région.

PROPOS RECUEILLIS PAR JEAN-BERNARD GILLES

Dossier

Le chêne-liège sort

MARENSIN Depuis dix ans, l'association Le Liège Gascon se bat pour relancer la production de liège,

Installée à Soustons, l'entreprise Au Liégeur, produit toutes sortes de bouchons et autres objets en liège depuis 1987. PHOTO ARCHIVES/ISABELLE LOUVIER

CHRISTINE LAMAISON
c.lamaison@sudouest.fr

Si l'on demande à quiconque de désigner l'arbre qui identifie le mieux les Landes, nul doute que la réponse sera automatiquement le pin. Pourtant, il existe une autre essence qui constitue un marqueur des paysages du sud des Landes et plus particulièrement du Marensin, entre Tarnos et Léon.

Il s'agit du chêne-liège, toujours présent mais que l'on a presque entièrement cessé d'exploiter depuis belle lurette. Sa présence à proximité du vignoble bordelais fut à l'origine de l'industrie bouchonnière, dont il reste encore quelques rares entreprises dans le secteur de Soustons.

« Il faut encourager les propriétaires, qui n'y voient pas forcément un intérêt économique »

Depuis l'hiver 1830, qui fut redoutable dans le Sud-Ouest, et au gré des crises successives, l'exploitation du liège n'a cessé de décliner. La production locale s'est effondrée pour laisser place aux importations d'Espagne, du Portugal et d'Algérie. Le pin, devenu « l'arbre d'or » a supplanté le chêne-liège, dont les surfaces n'ont cessé de diminuer jusque dans les années 1950. La production locale s'est effondrée, alors que la demande mondiale ne cessait de croître. Les chênes lièges se sont alors cachés sous les pins, livrés à l'oubli.

« Remettre en valeur le patrimoine existant »

Pourtant, depuis les années 2000, face à l'augmentation des cours du liège, une réflexion a été lancée pour relancer une production locale. Avec le sentiment d'être les héritiers d'une tradition locale, cinq industriels (1) ont créé en 2005 l'association Le Liège Gascon. Son but : valoriser cette ressource et remettre en route la filière liège en Aquitaine ; de l'arbre jusqu'au bouchon (entre autres produits), en passant par la récolte et l'entretient des arbres. Cette relance est réalisée avec le soutien du Pays Adour Landes Océanes et financé par de nombreux partenaires publics.

Une culture bio et un circuit court, pour une économie de niche, si l'on parvient à créer des bouchons d'une excellente qualité, voilà l'objectif qui anime les divers partenaires au sein de l'association. « C'est un très beau défi », confie Lucie Mathieu-Jenssonnie chargée de mission pour le Pays. Mais évidem-

Pour un liège de bonne qualité, le chêne doit être régulièrement exploité. PHOTO ARCHIVES/P. SALVAT

La filière bois se réinvente

du bois

de l'exploitation des chênes jusqu'aux produits finis

ment, tout cela ne se fera pas en un clin d'œil : « Il faut remettre en valeur le patrimoine existant qui a été laissé à l'abandon. Cela veut dire encourager les propriétaires, qui n'y voient pas forcément un intérêt économique. Cela s'inscrit sur le long terme. »

« C'est avec la récolte de l'an prochain, qui sera une récolte test, que l'on verra si l'on obtient un liège de très bonne qualité »

Après l'inventaire des ressources effectuées par la CAFSA (coopérative agricole et forestière en Aquitaine) en 2005, il y aurait 2 300 hectares exploitables dans le Marensin. Des récoltes sont organisées dans les Landes. Elles sont prises en charge par l'association. Bon an mal an, huit tonnes de liège sont récoltées en juillet parmi les parcelles publiques et privées.
Pour fournir un liège de bonne qualité un arbre doit être élagué et exploité. Ce liège est écoulé vers les entreprises landaises et lot-et-garonnaises qui le transforment pour en faire des bouchons, de l'isolation, de la décoration et autres produits dérivés.

Un arbre bénéfique pour le pin

Le 17 octobre, devant les élus et le sous-préfet de Dax, 5 000 bouchons 100% landais avaient été façonnés à partir de la récolte de liège réalisée à Seignosse en 2008. « C'est avec la récolte de l'an prochain, qui sera une récolte test, que l'on verra si l'on obtient un liège de très bonne qualité », explique Lucie Mathieu Jenssonnie.

Élément du patrimoine forestier landais, poussant sur des terrains pauvres et ayant des effets bénéfiques sur les parasites du pin, le chêne-liège ne semble avoir que des atouts. Alors pas question de le poser en concurrent de son lointain cousin. Mais à force de persévérance et avec quelques atouts économiques, le chêne-liège pourrait un jour redorer ses feuilles.

(1)Les cinq membres de l'association : Au liégeur à Soustons, ALM Aliécor à Castets, Agglolux-cbl à Soustons, lièges HPK à Lavarzac (47) et Ducasse à Cestas (33).

Agglolux, (Soustons), produit des plaques de liège pour l'isolation et la décoration. PHOTO D. L. D.

Jean-Charles et Mireille Lasalle en 2005 dans leurs anciens locaux de Magesq. Ils ont depuis déménagé dans un bâtiment plus moderne à Castets. PHOTO ARCHIVES/DAVID LE DEODIC

Kyriad
JOA
CASINO JOA CÉSAR PALACE
DÉCOUVREZ UN COMPLEXE
UNIQUE AU CŒUR DE L'AQUITAINE !
SÉMINAIRES - RÉUNIONS
MANIFESTATIONS - REPAS D'AFFAIRES
Lac de Christus - 40990 Saint-Paul-lès-Dax
05 58 91 52 72 / 06 84 85 83 67
Marketing.cesarpalace@joa.fr

Chiffre d'affaires : les 50 premières

	Dénomination officielle	Commune	Date dernier bilan	Dernier CA	Evol. (en %) dernier CA / CA N -1	Dernier CA export	Dernier résultat net
1	GROUPE COOPERATIF MAISADOUR	HAUT MAUCO	30.06.2014	1 580 000*	8,22	NC	NC
2	CENTRALE D'APPROVISION. DES LANDES - SCALANDES	MONT DE MARSAN	31.12.2013	618 407	4,42	0	844
3	DELPEYRAT	ST PIERRE DU MONT	30.06.2013	330 552	-2,65	25 312	4 166
4	LABEYRIE - GUERADIS	ST GEOURS DE MAREMNE	30.06.2013	312 665	-6,50	0	16 581
5	EGGER PANNEAUX ET DECORS	RION DES LANDES	30.04.2013	283 497	5,80	136 282	1 861
6	LES DERIVES RESINIQUES ET TERPENIQUES	DAX	31.12.2013	237 243	5,81	164 014	9 057
7	SUD OUEST ALIMENT	HAUT MAUCO	30.06.2013	220 771	37,98	1 957	-730
8	VERMILION REP SAS	PARENTIS EN BORN	31.12.2012	220 173	-8,27	0	39 005
9	AGRALIA	ST PAUL LES DAX	30.06.2013	190 114	4,19	65 058	1 729
10	TEMBEC TARTAS	TARTAS	30.09.2013	160 244	-4,99	136 140	28 068
11	STE DES PETROLES ET CARBURANTS LANDAIS - SOPECAL	ST SEVER	31.12.2012	116 553	14,62	0	137
12	MAISADOUR SEMENCES	HAUT MAUCO	30.06.2013	116 031	31,30	56 474	6 587
13	LES FERMIERS LANDAIS	ST SEVER	30.06.2013	110 787	1,78	17 870	-1 488
14	EIFFAGE ENERGIE AQUITAINE	BISCARROSSE	31.12.2013	98 796	-11,19	0	3 147
15	GASCOGNE LAMINATES	DAX	31.12.2012	96 633	-3,51	57 732	-3 676
16	GASCOGNE SACK	MIMIZAN	31.12.2012	89 338	2,15	19 772	2 618
17	GASCOGNE EMBALLAGE - GASCOGNE SACK	MIMIZAN	31.12.2013	81 519	NC	16 897	1 612
18	ATLANTIQUE AUTOMATISME INCENDIE	CASTETS	31.12.2013	78 602	4,07	0	3 421
19	GASCOGNE WOOD PRODUCTS	ESCOURCE	31.12.2013	76 509	-5,85	20 260	-6 941
20	SUD OUEST LEGUMES ALLIANCE SOLEAL	BORDERES ET LAMENSANS	30.06.2012	76 035	16,27	3 703	31
21	SUPERMARCHE TYROSSAIS - E.LECLERC	ST VINCENT DE TYROSSE	30.09.2013	74 304	2,38	0	1 768
22	ADOUR DISTRIBUTION - E.LECLERC	ST PAUL LES DAX	31.12.2012	72 601	2,22	0	1 541
23	FERMIERS DU SUD OUEST	ST SEVER	30.06.2013	70 589	-3,10	0	-2 202
24	FINSA FRANCE SAS - MDF AQUITAINE	MORCENX	31.12.2013	65 369	NC	0	779
25	SOCIETE CAPBRETONNAISE DE DISTRIBUTION - E.LECLERC	CAPBRETON	31.03.2013	64 742	1,59	0	2 260
26	COVERIS RIGID FRANCE	SOUSTONS	31.12.2013	62 773	-5,55	18 164	486
27	MLPC INTERNATIONAL	RION DES LANDES	31.12.2013	59 560	0,60	52 443	-2 141
28	STE ETUDE, REALIS., EXPLOIT. TRAITEMENT DU MAIS	LABATUT	30.04.2012	59 559	3,64	4 251	13
29	FERTINAGRO FRANCE	MISSON	31.12.2013	58 211	-0,37	9 558	1 068
30	RIP CURL EUROPE	SOORTS HOSSEGOR	30.06.2013	54 300	-24,61	27 324	6 710
31	LA FORESTIERE DE GASCOGNE	ESCOURCE	31.12.2013	52 604	23,63	451	200
32	STEF TRANSPORT SAINT SEVER	AURICE	31.12.2013	51 877	1,46	7 506	2 178
33	NORWAY SEAFOODS	CASTETS	31.12.2012	51 205	-1,30	8 312	-510
34	EXCEL SA	GIBRET	30.06.2013	51 134	3,79	0	-2 152
35	AQUALANDE	ROQUEFORT	31.12.2013	49 874	13,11	1 958	1 194
36	AGRIVISION	YZOSSE	31.10.2013	49 719	9,97	1 168	564
37	LANDOTO - RENAULT	CAPBRETON	31.12.2012	49 628	-11,76	23	-267
38	AQUIPYRDIS - E.LECLERC	SOUSTONS	31.01.2013	49 597	2,73	0	1 299
39	SOCIETE ALIMENTATION BISCARROSSAIS - E.LECLERC	BISCARROSSE	28.02.2014	48 133	9,77	0	1 303
40	VERMILION PYRENEES	PARENTIS EN BORN	31.12.2013	47 165	-20,18	0	20 843
41	PLAGECO DISTRIBUTION - E.LECLERC	MIMIZAN	28.02.2013	46 919	3,75	0	1 232
42	AGRIFERT	SEIGNOSSE	31.03.2013	46 552	18,51	348	1 275
43	DARBO SAS	LINXE	31.12.2012	45 831	-15,86	21 027	-8 314
44	LAFITTE TP	ST GEOURS DE MAREMNE	31.12.2013	42 790	73,46	0	747
45	BERNADET CONSTRUCTION	GRENADE SUR L'ADOUR	31.12.2013	42 383	17,67	0	2 188
46	BIOLANDES SA	LE SEN	31.12.2013	41 688	8,65	33 212	4 130
47	GRANEL	LESPERON	31.12.2013	40 176	-8,04	27 648	-28
48	ESPACES VERTS - MAISADOUR	HAUT MAUCO	30.06.2013	39 856	-5,71	15	-2 017
49	ALMA AUTOMOBILES	ST PIERRE DU MONT	31.12.2012	36 956	11,46	0	443
50	ETABLISSEMENTS CHRISTIAN BOURRASSE	TOSSE	30.09.2013	36 899	-1,91	10 900	1 177

*- Sources Pouey international - Tous les chiffres sont en milliers d'euros - NC : Non communiqué par la société - * Chiffre consolidé communiqué par la société -*

SO Infographie

TROIS QUESTIONS À...

BERTRAND LACAMPAGNE
président du directoire
de Pouey International

1 Y-a-t-il une reprise de l'économie dans la région ?

Il y a une éclaircie, mais à confirmer. Partout en France, le début d'année a été difficile, après une année 2013 très délicate. Heureusement, il y a eu une nette amélioration sur les quatre derniers mois avec une baisse des défaillances d'entreprises de 11,9%. Sur l'ensemble de l'année (de septembre 2013 à septembre 2014), l'économie aquitaine tire mieux son épingle du jeu avec une baisse des défaillances de 3% contre + 0,97% au niveau national. En outre, le nombre de créations d'entreprises a augmenté de 4,6%. En Poitou-Charentes, la donne est différente avec + 6,26% de défaillances en un an. Cela s'explique notamment par le dépôt de bilan de Mia, constructeur de voitures électriques, mais pas seulement. Globalement, les défaillances touchent surtout les micro-entreprises de moins de deux salariés.

2 Comment expliquez-vous cette bonne dynamique en Aquitaine ?

Le secteur tertiaire, très développé en Aquitaine, a le vent en poupe. En particulier, le numérique. Ces dernières années, nous avons vu apparaître de beaux fleurons régionaux, à l'image de Concoursmania. Et les secteurs traditionnels de l'économie aquitaine, comme l'agriculture, qui emploie près de 80 000 personnes dans la région, se maintiennent. Par ailleurs, il y a des projets importants en cours comme Euratlantique. La région a de nombreux atouts : un aéroport à Bordeaux en plein essor grâce à son terminal low cost, une Université connue, une école de commerce réputée, Kedge...

3 La crise est-elle derrière nous ?

On l'espère, mais il y a six mois, je n'aurais pas tenu les mêmes propos. Il faut donc rester prudent. Les trésoreries des sociétés ont été affaiblies en 2012 et 2013. Ceci étant, les taux d'intérêt sont faibles aujourd'hui. En tout cas, à l'heure de la future réforme territoriale, il est intéressant de noter les complémentarités entre l'économie aquitaine et picto-charentaise. Bordeaux a le vin, tandis qu'à Cognac, il y a de grandes maisons : Martell, Rémy Martin, Hennessy, des tonnelleries comme Taransaud. De même, dans l'aéronautique, les deux régions sont très présentes.

PROPOS RECUEILLIS PAR NICOLAS CÉSAR

Comment lire les tableaux ?

PALMARÈS Classements des principales entreprises, secteur par secteur

Ces tableaux ont été réalisés par Pouey International, spécialiste « Business to business » du renseignement commercial et financier garanti et du recouvrement de créances. Chaque tableau classe les entreprises par ordre décroissant de leur chiffre d'affaires. Pour plus de cohérence, celui-ci est considéré au prorata sur 12 mois ; les sociétés n'ayant pas toutes un bilan sur 12 mois.
Le 1er classement ci-contre porte sur les 50 premières entreprises de l'ensemble du département, toutes activités confondues. Il est par la suite décliné en « tops 50 » secteur d'activité par secteur d'activité : export, industrie, commerce, services, agroalimentaire et bâtiment-travaux publics.

Qui ? Ces informations concernent exclusivement les entreprises privées dont le siège social est situé dans le département et qui ont déclaré leur bilan. Pour cette raison, certaines sociétés présentes dans le département ne figurent pas dans les tableaux.

Comment ? Ces données officielles sont collectées auprès des greffes des tribunaux de commerce dans les semaines qui précèdent leur publication. Les entreprises ne déclarant pas leur bilan ne peuvent donc pas figurer dans ce palmarès.
Quant aux secteurs d'activité, ils ont été établis par rapport au code NAF d'appartenance de chaque société. La NAF (nomenclature des activités françaises) est élaborée par l'Insee.

Quand ? Les chiffres indiqués sont ceux des bilans clôturés en 2012, 2013 voire 2014.

Combien ? Les valeurs sont exprimées en « kilo euros ». Cela signifie que s'il est écrit 1700 K€, il faut comprendre 1 700 000 euros.

Quoi ? Outre le rang de classement, la dénomination et la commune de domiciliation du siège social, ces tableaux mentionnent les derniers chiffres hors taxes déclarés par chaque entreprise soit : son chiffre d'affaires (CA), son chiffre d'affaires export (égal à 0 quand l'entreprise n'a pas d'activité à l'étranger) et son résultat net à la date de clôture de leur bilan. Par ailleurs, est indiquée pour chaque société, l'évolution en pourcentage de son dernier chiffre d'affaires connu par rapport à celui de l'année précédente. Pour le même numéro siren, elle a été calculée sur la base de bilans de même durée et sur la même période (exemple : de janvier à décembre). Quand seul le dernier CA est disponible, cette évolution n'a pas été calculée.
Enfin, par défaut, les entreprises des classements ne font pas état de chiffres consolidés (pour un groupe, somme des chiffres des entités le constituant). Cependant, certains chiffres consolidés sont indiqués si le groupe en a fait communication.
De ce fait, certaines entités d'un groupe peuvent figurer en leur nom alors que le nom de leur groupe d'appartenance figure aussi dans le classement.

Une charpente en trois jours, c'est possible

RION-DES-LANDES

José Vallery s'est lancé en 2001 dans la construction de maisons en bois de pin des Landes sur mesure. Il vient de s'équiper d'une machine pour fabriquer une charpente en trois jours seulement

José Vallery (chemise blanche) présente sa nouvelle machine à Laurent Civel, maire de Rion-des-Landes et à Alain Rousset, président du conseil régional. PHOTO LOÏC DEQUIER

PIERRE MAILHARIN
dax@sudouest.fr

José Vallery a commencé par fabriquer, entre autres, des escaliers en bois. Au fil des ans, l'artisan devenu chef d'entreprise s'est hissé seul tout en haut des marches. « J'ai démarré à Onard dans les années 1990 en tant que charpentier, ce qui m'a permis de connaître les rouages de l'entreprise, raconte ce compagnon du devoir. Au bout de cinq ans, je m'ennuyais. C'était le début des maisons en bois, je m'y suis engouffré ».

Il forme alors une équipe autour de lui et les chantiers s'enchaînent. En 2001, la SARL Maison Bois Vallery, spécialisée dans la construction en pin des Landes, voit le jour. L'augmentation de la demande pousse bientôt la société à déménager. « L'atelier de Onard était devenu trop petit, j'ai cherché à m'agrandir, raconte l'artisan. J'ai trouvé un local à Rion-des-Landes ».

La Société s'installe au milieu des années 2000 dans les 1 600 mètres carrés de la zone industrielle de Pelletet.

« Pour faire la charpente d'une maison, une personne seule mettra deux à trois semaines, la machine, trois jours »

« Sept ans plus tard, il a encore fallu agrandir », s'amuse le chef d'entreprise. Une extension de 300 mètres carrés, pour accueillir une acquisition majeure de l'entreprise : machine de taille de charpente allemande, installée dans l'aile du bâtiment depuis janvier 2014. L'engin est censé doubler la capacité de production de l'entreprise, qui revendique déjà la construction de 120 maisons en 10 ans, et tourne à deux par mois depuis 2010.

L'investissement est conséquent : 450 000 euros, soit plus d'un quart du chiffre d'affaires (1,6 million d'euros en 2013). La société est subventionnée à hauteur de 46 000 euros par la Région et le Département des Landes. Mais le jeu en vaut a priori la chandelle : « Pour faire la charpente d'une maison, une personne seule mettra deux à trois semaines, la machine trois jours », précise le service communication de l'entreprise.

De nouveaux emplois à la clef

Faut-il déduire de cette mécanisation une réduction annoncée des effectifs, qui s'élèvent à 15 personnes actuellement ? Absolument pas, puisque la société envisage l'embauche de six employés en plus d'ici 2016, pour satisfaire aux nouvelles opportunités : sous-traitance avec taille et pose de charpentes traditionnelles sur maçonnerie, réalisation de chalets ou de garages pour des particuliers, maisons en kit, etc.

Cet agrandissement raisonné colle à la philosophie de José Vallery, qui se définit toujours comme un « artisan ». Un artisan ayant su tirer son épingle du jeu, dans un secteur affaibli par la crise, en proposant des produits sur mesure : « Nous ne faisons pas de maisons sur catalogue, tout est à la demande du client ».

Depuis peu, un aspect métal ou maçonné a été conçu pour les acheteurs attachés à l'apparence des demeures traditionnelles : « Les maisons sont toujours intégralement en bois, rassure-t-il. On leur donne cet aspect grâce à un isolant thermique fixé à l'extérieur des montants sur lequel sont appliquées sept couches d'enduit ».

Le petit plus de la maison, en quelque sorte. Un petit plus en pin des Landes.

http://www.maison-bois-vallery.com/

PUBLICITÉ

Le golf départemental de Moliets

Le golf départemental de Moliets diversifie ses activités et propose aux entreprises l'organisation d'événements spécifiques pour promouvoir leurs produits. Il se positionne comme une vitrine des savoir-faire landais, tout en mettant en place une stratégie régionale pour conquérir le marché international. Rencontre avec son directeur, Dominique Breton.

Le golf, vecteur de communication

Le golf de Moliets organise le Trophée des entreprises, depuis 14 ans, chaque dernier vendredi de mars. Quel est son objectif ?

Dominique Breton : Au départ, le Trophée des entreprises était destiné à faire connaître le centre de séminaires de Moliets aux entreprises et à la clientèle golfique. Il a progressivement évolué vers un événement à part entière au cours duquel les relations extra-professionnelles nouées entre les participants peuvent évoluer vers des contrats professionnels.
Plusieurs entreprises font aujourd'hui appel à nous pour organiser des opérations de communication destinées à mettre en avant leurs produits. Cédéo, distributeur en sanitaire, chauffage et climatisation, invite ainsi ses clients et ses fournisseurs à une journée golf. L'agence de voyages Duverger, installée à Dax et Hossegor, a proposé une compétition agrémentée d'un moment de convivialité pour promouvoir une destination. Le coût de notre prestation pour l'organisation d'une demi-journée ou d'une journée et assurer une réception privilégiée varie entre 1 000 € et 5 000 €.

Quels sont aujourd'hui vos objectifs ?

Dominique Breton : Nous souhaitons nous singulariser en mettant en avant la qualité Landes. Notre golf départemental conduit une stratégie de promotion des produits et des savoir-faire locaux en leur offrant une vitrine. Nous avons ainsi noué des partenariats avec les vins de sable et du Tursan qui sont servis à l'occasion des remises des prix.
Nous nous positionnons sur une clientèle féminine, qui représente actuellement 25% seulement des golfeurs, en organisant depuis l'an dernier le Trophée Ixxi, la marque de cosmétiques créée par une filiale du groupe DRT à Castets.
Nous conjuguons golf et gourmandise, en proposant un golfpass associé à un pass gastronomique qui, moyennant 150 €, donnent accès à plusieurs greens avec une bonne table à la clé : « Le Quillier » à Magescq, « La Villa de l'Etang blanc » à Seignosse, « La Tétrade côté lac » et « Jean des sables » à Hossegor.

Vous êtes aussi entrepreneur. Comment comptez-vous développer votre activité ?

Dominique Breton : Le golf de Moliets est un acteur important pour le développement de la filière dans les Landes. Nous menons actuellement des discussions avec plusieurs golfs du Pays basque pour nous fédérer au sein d'une destination Sud-Aquitaine, autour de l'aéroport de Biarritz. L'objectif est devenir plus forts et plus attractifs, ensemble, au niveau international.

1002069_PAD

Investissez sur une ressource rare : vous-même.

FORMATIONS EN MANAGEMENT
CAMPUS DE BORDEAUX

EXECUTIVE MBA
FORMATION CONTINUE
- Diplômes Généralistes ou Spécialisés
- Certificats / Formations Courtes
- Formations sur Mesure

Grande école de management internationale, KEDGE Business School propose 31 formations pour des publics étudiants et professionnels. Avec 4 campus en France, 2 campus en Chine et 4 campus associés, le Groupe compte aujourd'hui : 12 000 étudiants, 18' professeurs permanents, 300 partenaires académiques et un réseau de 40 000 diplômés.

kedgebs.com
Contact : 05 56 84 22 26
adeline.ducuing@kedgebs.com

KEDGE BUSINESS SCHOOL
CREATE
SHARE
CARE

6607120_LEB

Gascogne repart

DÉCRYPTAGE Le groupe landais a mis des mois pour changer d'actionnaires, de patron et de perspectives.

JEAN-BERNARD GILLES
jb.gilles@sudouest.fr

La reprise du groupe Gascogne, en difficultés financières depuis des années, sera peut-être bientôt un cas d'école. Celui d'une volonté politique et financière forte de relance d'un bastion industriel landais, adossé au massif, possédant 17 filiales dans le monde et employant 2 000 salariés. Mais que ce fut long et sinueux! Interminable même, aux yeux des salariés et de leurs familles, qui ne pouvaient pas se résoudre à voir cette entreprise emblématique être vendue en appartement ou s'enfoncer lentement dans le déclin.

Volonté industrielle et mobilisation politique

Ils n'étaient pas les seuls. Gascogne est une grande entreprise qui a vieilli. Son appareil de production n'est plus, au moins pour ce qui est de la branche bois, au niveau requis pour la compétition mondiale. L'entreprise perd de l'argent depuis des années. Son actionnaire de référence, Électricité de Madagascar (EEM) n'a ni la force, ni la vision pour la relancer seule. Gascogne est très endettée; au-delà de 100 millions d'euros, soit le quart de son chiffre d'affaires. Deux hommes, des industriels, seront les premiers à dire stop.

Dominique Coutière est industriel et homme politique - il est conseiller général. L'entrepreneur a créé et développé Biolandes, une entreprise qui a su valoriser les essences naturelles à commencer par celle du pin maritime.

Le second, plus discret et non moins mobilisé, est Laurent Labatut, le jeune et talentueux patron de DRT et de ses nombreuses filiales à travers le monde (où il réalise plus de la moitié de son chiffre d'affaires). Mais dans la France des années 2010, la volonté industrielle n'est plus suffisante. Il faut aussi convaincre les banquiers. Et ces derniers ne sont pas nés dans les Landes. Il a aussi fallu toute la mobilisation politique dont le Sud Ouest est parfois capable pour franchir un à un les obstacles de cette reprise.

> « Ce qui m'a marqué au cours de ces derniers mois c'est le nombre d'étapes administratives et réglementaires qu'il a fallu franchir alors que la volonté d'investir était là »

Henri Emmanuelli et Alain Rousset ont aussi joué de leur entregent auprès de leurs réseaux parisiens respectifs pour aider Arnaud Montebourg à accoucher d'un accord sous l'œil de Bruxelles, scrupuleuse parfois à l'excès à faire respecter les règles de la concurrence. « Ce qui m'a marqué au cours de ces derniers mois c'est le nombre d'étapes administratives et réglementaires qu'il a fallu franchir alors que la volonté d'investir était là », explique Dominique Coutière.

Une dette aménagée et des filiales réorganisées

Le 9 juillet dernier, le protocole de reprise a été approuvé. C'est la société Attis2, qui devient l'actionnaire de référence. En son sein, Dominique Coutières et Laurent Labatut investissent des fonds propres. Tout comme le Crédit Agricole, déjà impliqué dans l'entreprise, qui monte lui aussi au capital. « On ne pouvait pas lâcher Gascogne », explique Jack Bouin le directeur général de la Caisse régionale d'Aquitaine. BPI France, la banque publique d'investissement est elle aussi du tour de table. Ce ne fut pas sans difficultés.

EEM a remis au pot mais n'est plus en première ligne. Les créanciers ont dû s'asseoir sur environ 50 millions d'euros de dette. Allégée mais pas supprimée. Mais la partie financière, la plus compliquée à boucler sans doute, n'était que la condition nécessaire. Pas suffisante. Tout l'été, Dominique Coutière et Laurent Labatut ont épluché les comptes, métiers par métiers, filiale par filiale, usine par usine.

Il y a chez Gascogne un savoir faire de haut niveau dans les métiers du bois, du papier, des sacs et des produits techniques. Mais le groupe pâti aussi d'une organisation obsolète, d'un outil industriel fatigué. Fin 2013, une chaudière est tombée en panne à la papeterie de Mimizan. Tout un symbole.

Investir dans la recherche et le développement

L'heure est aujourd'hui à la reconquête industrielle. Les chiffres semestriels présentés à la fin du mois de juin laissent apparaître un chiffre d'affaires en recul sur les six premiers mois de 4 millions d'euros et un résultat net en baisse de 7 millions d'euros, comme l'an passé. « Ces chiffres ne sont pas les miens », prévient Dominique Coutières qui se donne trois ans pour commencer à inverser la tendance.

Le marché bois décoration est difficile tandis que le prix de la matière première augmente. La demande reste soutenue pour le papier. Le marché des sacs est instable. Seule l'activité de produits complexes est en progrès grâce à ses investissements (lire ci-dessous). Investir, c'est ce que va faire Gascogne dans les prochains mois, partout ou c'est possible, car c'est bien là qu'est la clef du rebond espéré.

Dans la recherche et le développement d'abord et peut être avant tout. Le groupe y est incroyablement absent. Dans la branche bois, une nouvelle usine de production de pellets, qui sera installée à Castets, va permettre de valoriser les produits dérivés et apportera du cash. « On aurait dû le faire depuis longtemps », constate Dominique Coutière. Le coût de l'énergie aussi est lourd. Une chaudière biomasse sera installée à Mimizan début 2016. Quant à l'usine girondine de Saint-Symphorien, elle aura une nouvelle ligne de coupe aboutage, moderne.

C'est dans la branche bois que la restructuration sera la plus sévère. Fermée l'usine de maisons à ossature bois de Marmande, de même que l'unité de production de charbon de bois du Bugue (en Dordogne). Et cette branche n'est sans doute pas au bout de ces restructurations. On n'en connaît pas encore complètement le volet social. Les syndicats s'attendent à quelque 200 suppressions de postes sur 2 000. Le prix à payer sans doute pour que Gascogne rebondisse. Toutes les Landes y croient. Alors cela devrait être possible.

La filiale Gascogne paper produit 150 000 tonnes de papier par an. PHOTO NICOLAS LE LIÈVRE

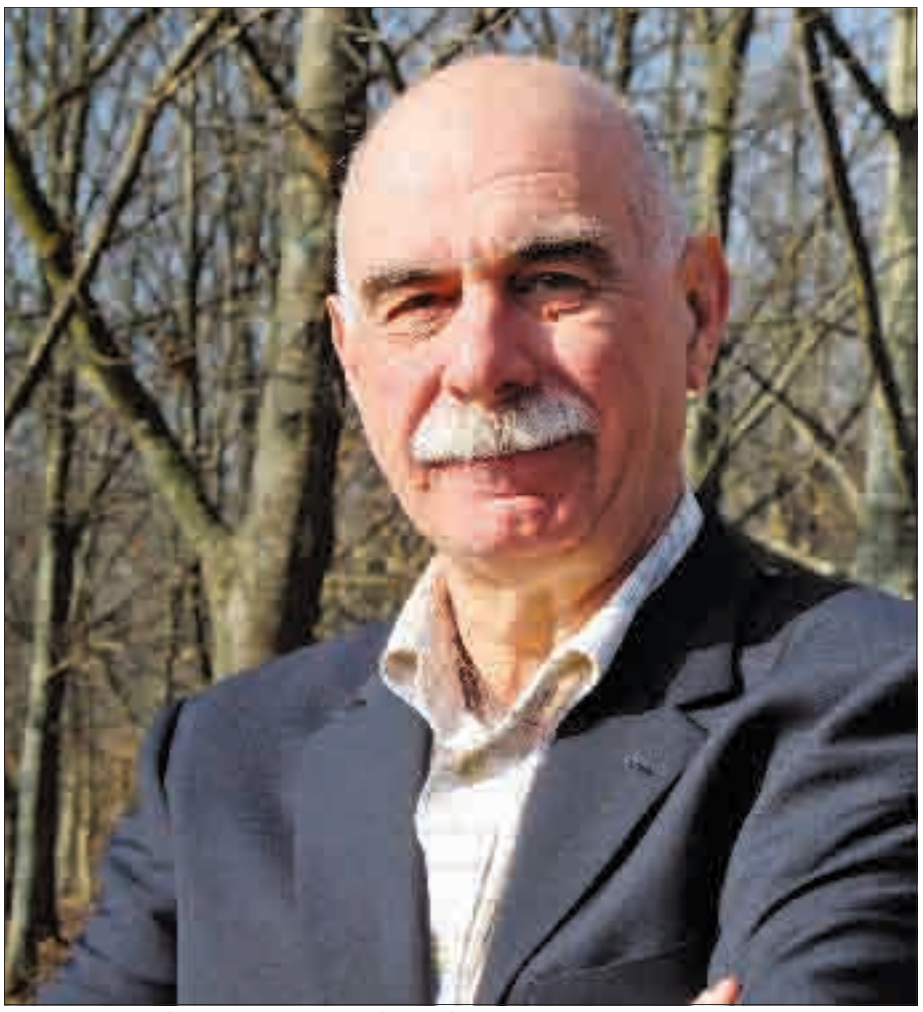
Un gros succès sur les

TECHNOLOGIE L'usine de Dax s'est positionnée sur des produits

Inauguration en 2013 d'une machine dédiée à l'enduction des nappes de carbone pour l'aéronautique. PHOTO PHILIPPE SALVAT

en force

Il n'est pas encore au bout du chemin



Dominique Coutière a repris cette année les rênes du groupe Gascogne. PHOTO D.R.

produits complexes

à forte valeur ajoutée. Elle a investit 25 millions d'euros

Pour le groupe Gascogne, c'est l'activité la plus rentable et la plus porteuse d'espoir aujourd'hui. Gascogne Laminates a le vent en poupe. Elle représente un chiffre d'affaires de plus de 120 millions d'euros, en hausse de près de 4 % à la fin du mois de juin dernier. La rentabilité de l'usine de Dax est bonne.

Son activité : les produits complexes multicouches utilisés pour les sachets alimentaires (soupe ou sauce par exemple), les marchés de l'hygiène (couches), le secteur médical (pansements), les enveloppes, pochettes et autres papiers adhésifs. Ces bobines très techniques sortent de l'usine de Dax mais aussi de celle de Linnich en Allemagne.

L'activité isolation des bâtiments, grâce aux nouvelles réglementations thermiques, offre aussi de nouveaux débouchés. De plus, Laminates s'ouvre de très belles perspectives avec le prepreg, un composite pré-imprégné constitué d'une fine résine et dont les débouchés dans l'aéronautique mondiale, où le composite devient roi, sont plus que prometteurs.

Gascogne Laminates a pour cela investi pour plus de 11 millions d'euros dans une nouvelle machine dédiée, sur un total de plus de 25 millions d'euros ces trois dernières années. Trois sites sont sortis du giron du groupe en 2010, en Alsace, en Suisse et à Jarnac (Charente), alors qu'il cherchait coûte que coûte à se désendetter.

Heureusement, Gascogne Laminates - dont la vente totale a même été envisagée par certains, est restée landaise. Elle apparaît aujourd'hui comme le fleuron du groupe et exporte dans le monde entier. Un laboratoire de ce que pourrait redevenir Gascogne dans quelques années.

J.-B. G.

GASCOGNES EN CHIFFRES

418 MILLIONS D'EUROS de chiffre d'affaires consolidé en 2013

2000 salariés, **15** unités de production, **17** filiales dans le monde, présence dans **70** pays

43 MILLIONS D'EUROS d'apports de fonds propres pour la reprise

DES IDÉES NEUVES POUR L'EAU
RÉPONDRE AUX BESOINS DES INDUSTRIELS DE LA RESSOURCE AU REJET
FIABILO®
Le cycle de l'eau sur un grand site industriel emprunte de nombreux réseaux, parfois anciens, complexes, et souvent méconnus.
Lyonnaise des eaux a conçu une offre de services complète pour préserver l'environnement, optimiser les coûts et maîtriser les budgets
www.lyonnaise-des-eaux.com
60122670_MAU

Export : les 50 premières

	Dénomination officielle	Commune	Date dernier bilan	Dernier CA	Evol. (en %) dernier CA / CA N -1	Dernier CA export	Dernier résultat net
1	LES DERIVES RESINIQUES ET TERPENIQUES	DAX	31.12.2013	237 243	5,81	164 014	9 057
2	EGGER PANNEAUX ET DECORS	RION DES LANDES	30.04.2013	283 497	5,80	136 282	1 861
3	TEMBEC TARTAS	TARTAS	30.09.2013	160 244	-4,99	136 140	28 068
4	AGRALIA	ST PAUL LES DAX	30.06.2013	190 114	4,19	65 058	1 729
5	GASCOGNE LAMINATES	DAX	31.12.2012	96 633	-3,51	57 732	-3 676
6	MAISADOUR SEMENCES	HAUT MAUCO	30.06.2013	116 031	31,30	56 474	6 587
7	MLPC INTERNATIONAL	RION DES LANDES	31.12.2013	59 560	0,60	52 443	-2 141
8	BIOLANDES SA	LE SEN	31.12.2013	41 688	8,65	33 212	4 130
9	GRANEL	LESPERON	31.12.2013	40 176	-8,04	27 648	-28
10	RIP CURL EUROPE	SOORTS HOSSEGOR	30.06.2013	54 300	-24,61	27 324	6 710
11	DELPEYRAT	ST PIERRE DU MONT	30.06.2013	330 552	-2,65	25 312	4 166
12	DARBO SAS	LINXE	31.12.2012	45 831	-15,86	21 027	-8 314
13	GASCOGNE WOOD PRODUCTS	ESCOURCE	31.12.2013	76 509	-5,85	20 260	-6 941
14	GASCOGNE SACK	MIMIZAN	31.12.2012	89 338	2,15	19 772	2 618
15	COVERIS RIGID FRANCE	SOUSTONS	31.12.2013	62 773	-5,55	18 164	486
16	LES FERMIERS LANDAIS	ST SEVER	30.06.2013	110 787	1,78	17 870	-1 488
17	MANUFACTURE EUROPEENNE LITERIE PYRENEX	ST SEVER	30.04.2013	30 997	1,88	16 977	456
18	PRIM LAND	LABATUT	31.10.2013	27 479	22,79	16 904	35
19	GASCOGNE EMBALLAGE - GASCOGNE SACK	MIMIZAN	31.12.2013	81 519	NC	16 897	1 612
20	SAGA BOUET	CLERMONT	30.06.2013	24 953	-9,43	14 310	328
21	NIXON EUROPE	SOORTS HOSSEGOR	30.06.2013	17 943	-11,82	13 980	681
22	VICAMPO	LATRILLE	31.03.2013	16 985	13,48	13 657	9
23	GLOBE EUROPE	SEIGNOSSE	30.06.2013	14 813	16,53	11 208	136
24	ETABLISSEMENTS CHRISTIAN BOURRASSE	TOSSE	30.09.2013	36 899	-1,91	10 900	1 177
25	ADOUR KIWI FRANCE	LABATUT	30.06.2013	17 319	17,75	10 244	10
26	BIOLANDES AROMES SAS	LE SEN	31.12.2013	10 307	14,94	10 091	305
27	TEMBEC AVEBENE	TARTAS	30.09.2013	12 025	-9,94	9 640	1 192
28	FERTINAGRO FRANCE	MISSON	31.12.2013	58 211	-0,37	9 558	1 068
29	SAF ISIS	SOUSTONS	31.12.2012	13 850	6,39	9 184	877
30	FIDER	DAX	31.12.2013	28 366	7,67	8 894	1 248
31	NORWAY SEAFOODS	CASTETS	31.12.2012	51 205	-1,30	8 312	-510
32	POTEZ AERONAUTIQUE	AIRE SUR L'ADOUR	31.12.2012	32 307	22,31	8 245	537
33	STEF TRANSPORT SAINT SEVER	AURICE	31.12.2013	51 877	1,46	7 506	2 178
34	FP BOIS	MIMIZAN	31.12.2013	24 941	1,74	6 203	232
35	ETABLISSEMENTS PEYRE ET COMPAGNIE	AURICE	30.06.2013	17 473	19,20	5 718	41
36	PLUM EXPORT JEAN CAZAUBON	ST SEVER	30.06.2013	5 349	-5,04	5 343	91
37	ARMADIS SOCIETE NOUVELLE	VILLENEUVE DE MARSAN	31.07.2012	7 010	36,94	5 241	280
38	CAILLOR LA CAILLE DES LANDES	SARBAZAN	31.12.2013	29 349	3,60	5 193	684
39	CONSTRUCTIONS DASSE	CASTETS	31.12.2012	19 888	-1,03	4 989	330
40	TRANSPORTS P. MENDY	BENESSE MAREMNE	31.12.2013	22 210	-7,20	4 951	-213
41	GENERAL MILLS LANDES	LABATUT	30.04.2013	4 658	-8,74	4 564	226
42	SOCIETE FJ DUCOURNAU	SOLFERINO	31.12.2012	7 568	5,40	4 385	42
43	STE ETUDE, REALIS., EXPLOIT. TRAITEMENT DU MAIS	LABATUT	30.04.2012	59 559	3,64	4 251	13
44	BOISE FRANCE	AIRE SUR L'ADOUR	31.03.2014	5 579	2,84	3 982	1 452
45	SERIPANNEAUX	ST VINCENT DE TYROSSE	31.12.2012	23 482	-0,45	3 932	61
46	SERVICES ET DISTRIBUTION D'AQUITAINE	CASTETS	31.12.2012	4 538	NC	3 773	2
47	SUD OUEST LEGUMES ALLIANCE SOLEAL	BORDERES ET LAMENSANS	30.06.2012	76 035	16,27	3 703	31
48	SOCIETE D'EXPANSION TOURISTIQUE DE DAX - SETD	DAX	31.10.2013	3 460	-2,32	3 448	368
49	BLUE TANK	SOLFERINO	30.09.2013	6 014	28,56	3 410	553
50	BLUE TANK MONTAGE	SOLFERINO	30.09.2013	6 014	NC	3 410	553

Infographie SO

- Sources Pouey international - Tous les chiffres sont en milliers d'euros - NC : Non communiqué par la société -

Commissaire aux comptes : une obligation qui rapporte

À l'échelle de l'économie nationale comme à celle de votre activité, le commissaire aux comptes est de votre activité, le commissaire aux comptes est un partenaire indispensable. Apprenez à en tirer un bénéfice! Au service de l'intérêt général, il garantit la qualité de l'information financière que vous rendez publique. Il participe au bon fonctionnement d'une économie mieux régulée, sécurisée et sans surprise. À votre échelle, il vous offre les moyens de sécuriser le développement de votre activité dans les meilleurs environnements internes et externes. Ses travaux et ses avis vous mènent à des pistes d'amélioration sur les plans de l'organisation, des processus de flux d'information, ou encore de la performance et du contrôle de votre structure. En valorisant la transparence au sein de votre organisation, vos partenaires vous accordent leur confiance pour vos projets de demain.

Qui mieux que le commissaire aux comptes vous ouvre une fenêtre pertinente pour examiner votre activité?

Pour mieux connaître votre structure, ne vous privez pas d'un regard indépendant sur votre organisation!
Analyse de l'environnement, confrontation extérieure,lecture des performances… pour constituer un cadre de référence dans lequel il planifie son audit, le commissaire aux comptes acquiert une fine connaissance de votre organisation et de son environnement.
Saisissez cette occasion de passer votre activité au peigne fin! Vous pourrez ainsi échanger sur vos performances et dégager vous-même des pistes de performances, de réflexion et d'amélioration pertinentes.

360° Sur le milieu externe…
Concernant l'environnement externe de votre structure, le commissaire aux comptes a unevision « grand angle ». Il étudie votre secteur d'activité, sa réglementation, notamment le référentiel comptable applicable, et votre positionnement face à la concurrence. Il procède enfin à une analyse générale du secteur économique concerné pour une plus grande pertinence de son audit.

… et focus sur l'interne… t focus sur l'interne
Il prend ensuite connaissance des objectifs de la direction et des stratégies mises en oeuvre pour les atteindre. Pour cela, il se procure, par exemple, un descriptif détaillé de vos processus et contrôles internes pour effectuer un examen critique à haute valeur ajoutée de votre structure.
Il porte également un regard attentif sur les objectifs opérationnels de l'organisation. Il prend connaissance de la mesure et de l'analyse financières, du fonctionnement de la communication interne…

Nouveau point de vue sur vos horizons professionnels

Le commissaire aux comptes s'entretient avecvous pour comprendre vos orientations stratégiques. Est-ce-que votre structure atteint un cap? Quelles sont vos perspectives d'avenir, quelles sont les prévisions d'évolution de l'activité?
Cet entretien est pour vous un premier éclairage.Le commissaire aux comptes engage le dialogue pour vous mener à des pistes de réflexion.
Vous retenez les prises de conscience nécessaires, les conclusions adéquates à l'amélioration à la pérennisation de votre activité.

Lumières… action !
À vous de jouer pour en tirer les meilleures conclusions et mettre en place de nouvelles actions…

Qui mieux que le commissaire aux comptes vous donne une appréciation du contrôle interne de votre structure ?

Diagnostiquer & consolider votre contrôle interne.
Améliorer votre organisation ? Tester denouvelles procédures de contrôle ? C'est toujours vous qui voyez…
C'est par une revue et par le dialogue que le commissaire aux comptes conduit les dirigeants aux prises de conscience nécessaires et aux pistes d'amélioration possibles.

(Re)prenez le contrôle !
Le contrôle interne désigne les procédures de fonctionnement d'une organisation et la capacité de celle-ci à contrôler son activité, même siles usages ne sont pas formellement définis.
Points forts et points faibles du contrôle interne sont identifiés par le commissaire aux comptes, et les risques potentiels sont mis en avant auprès du dirigeant.

En cas de faiblesse…
Votre contrôle interne est-il capable de prévenir, de détecter ou corriger des anomalies dans comptes? Les faiblesses de contrôle interne identifiées vous sont communiquées.
Des recommandations pour les réduire sont également formulées, et la mise en oeuvre de ces recommandations par la direction est suivie par le commissaire aux comptes.
Utilisez les conclusions des travaux du commissaire aux comptes comme outil de pilotage pour:
- Améliorer les procédures de contrôle interne del'entreprise au travers des points faibles identifiés,
- Apprécier régulièrement l'efficacité de ces procédures,
- Mieux impliquer les services internes dans votreorganisation et améliorer les performances,
- Mettre en place des outils de pilotage adaptés à la prévention des risques.

Le contrôle interne : accélérateur de progrès
Les systèmes d'information et de gestion sont au cœur du fonctionnement et du développement des organisations. Ils constituent un facteur clé de leur performance !

Qui mieux que le commissaire aux comptes garantit l'avenir de votre structure auprès de tous vos collaborateurs et vos partenaires?

Transparence & protection sous haute garantie
Pensez à vos collaborateurs, à vos partenaires et associés ! Des comptes transparents et certifiés fournissent des données financières fiables et protectrices sur lesquelles ils fonderont leurs décisions… à prendre en votre faveur !

La transparence de tous, pour tous
Le commissaire aux comptes vous accompagne et vous explique point par point les modalités d'intervention et l'étendue de sa mission.
Sa mission d'audit est rigoureusement réglementée. Vous pouvez consulter à tout moment le code déontologique ou les normes régissant le cadre législatif des commissaires aux comptes (NEP). La transparence se partage !
Et lorsque vos comptes annuels sont certifiés, c'est la garantie que les informations financières c'est la garantie que les informations financières diffusées sont fiables et génèrent la confiance.

Garantie et protection des tiers
Cette valeur fondamentale conduit globalement à la transparence de l'information financière et du système économique en général.
En certifiant la régularité, la sincérité et l'image fidèle des comptes des organisations, le commissaire aux comptes contribue à entretenir la confiance dans le système économique et favorise ainsi la croissance.

La transparence, partenaire de la croissance
C'est logique! Grâce à la certification des comptes,les acteurs du marché économique collaborent en toute confiance et sur le long terme. Investisseurs, fournisseurs, clients, banques, administrations, salariés, donateurs… tous sont tous sont plus à même de s'engager à vos côtés au regardde la qualité et de la fiabilité de vos informationsfinancières.

Le commissaire aux comptes, somme toute, une obligation qui rapporte.

La certification des comptes annuels et consolidés est une obligation dont la finalité est de rendre service à l'économie et à votre environnement, mais aussi directement à votre organisation. Comment tirer profit de cette obligation ? Pour qui et pourquoi ? Apprenez à déceler tous les avantages de la future mission de votre commissaire aux comptes…

600641120-vp

Pour la Compagnie régionale des Commissaires aux Comptes de Pau
Sophie Louveau, Présidente

«La politique forestière ne peut reposer sur le cours du bois »

FORÊT PUBLIQUE Le président régional des communes forestières, Pierre Darmanté juge que l'on ne peut asseoir la gestion de la forêt française sur les seules ventes de bois

Sud Ouest. L'État voulait demander aux communes forestières 50 millions d'euros sur trois ans pour contribuer au budget de l'ONF (Office national des forêts). Avez-vous été rassuré par la marche arrière du ministre?

Pierre Darmanté. Au plan national, la part du déficit de la filière bois dans la balance du commerce extérieur est de 6 milliards d'euros. C'est, comme dans beaucoup d'autres secteurs, essentiellement un problème de compétitivité de nos industries qui est en cause. Le gouvernement a décidé de relancer un énième plan pour la filière. Il concentre son action sur l'aval, mais il se contente d'oublier l'amont, il projette des mesures qui vont l'affaiblir. C'est particulièrement vrai en forêt publique, où il veut faire quelques dizaines de millions d'euros d'économies de bouts de chandelle en remettant en cause l'équilibre d'un établissement (l'ONF), qui gère 25% de la forêt française, mais qui organise la mise en marche de 40% de la production de bois. C'est particulièrement incohérent et insupportable, alors que dans un même temps il conforte les niches fiscales qui financent la forêt privée.

Quelles seraient les conséquences, à terme, de l'augmentation du prix du bois sur le marché?

Le prix du bois est aujourd'hui à la hausse, mais comment mener une politique forestière à long terme uniquement assise sur les cours fluctuants de cette matière première? La politique forestière ne peut reposer sur le cours du bois. La France donne 1 milliard d'euros pour le programme CO^2 de l'ONU en Amazonie, c'est très bien. Mais la forêt française stocke également du carbone et elle contribue de manière essentielle à la qualité des eaux. Pourquoi refuser de rémunérer ces fonctions? Les prix des bois fluctuent: ils sont en hausse en Aquitaine, les industriels s'en plaignent, mais il y a quelques années ils étaient dérisoires...

Et le rôle des communes forestières et de la forêt publique en général, qui concerne moins de 10% de la surface?

La forêt publique met régulièrement en vente des coupes et mène une politique de contractualisation pour permettre aux industriels qui le souhaitent de sécuriser une partie de leurs approvisionnements, ce qui lui est quelquefois reproché dans certains milieux. Elle continue à mener une sylviculture respectueuse des équilibres naturels, permettant d'alimenter durablement tous les pans du secteur industriel, protégeant en particulier la production des gros bois, indispensables à nos scieurs.

D'après vous, comment doit-on gérer la forêt aujourd'hui ?

Dans le contexte actuel, où beaucoup s'interrogent sur le rôle de l'État, il est clair que la gestion de la forêt va constituer un enjeu majeur pour notre société. La forêt est déjà exposée aux convoitises et aux spéculations. Elle perd tous les arbitrages face aux lobbies : agricole, industriel, immobilier, etc. La gestion de la forêt publique doit rester exemplaire et le régime forestier a montré depuis plus de deux siècles son efficacité face aux pressions des intérêts du court terme, pressions auxquelles les élus locaux ont quelquefois du mal à faire face.

PROPOS RECUEILLIS PAR JEAN-LOUIS HUGON

Pierre Darmanté. PHOTO PASCAL BATS

Vous n'êtes pas seul dans votre entreprise !

La CCI des Landes, militante de l'entreprenariat, vous accompagne :
- pour tisser des liens fructueux avec les autres entrepreneurs et tous les partenaires qui sont utiles à votre entreprise ;
- pour forger et développer vos projets ;
- pour innover, gage de compétitivité et d'avenir ;
- pour promouvoir l'attractivité des Landes.

Des conseillers à votre service pour :
- entreprendre ;
- vous former ;
- exporter ;
- faire face aux difficultés ;
- vous réunir ;
- vous implanter dans les Landes.

DES HOMMES ET DES FEMMES POUR ENTREPRENDRE

CCI LANDES

Mont-de-Marsan
Siège
293 av. Maréchal Foch - B.P. 137
40003 Mont-de-Marsan cedex
05 58 05 44 50

Antenne de Dax
128 av. G. Clémenceau
40100 Dax
05 58 05 44 50

Antenne de Biscarrosse
263 av. du 14 juillet
40600 Biscarrosse
05 58 04 80 42

Antenne Sud Landes
Résidence Thalassa
2 rue du Marais - B.P. 7
40530 Labenne
05 58 05 44 50

Réalisé par Be Com' Different - www.agencebecd.fr
6008667D_MON

« Un bouleversement dans la

SAINT-PAUL-LÈS-DAX Depuis 1997, le lycée Haroun Tazieff développe ses formations aux métiers du

EMMA SAINT-GENEZ
e.saint-genez@sudouest.fr

Lors de son ouverture en 1997, le lycée Haroun-Tazieff s'appelait Lycée du bois d'Aquitaine. À l'époque, il s'agissait déjà de désengorger le lycée Borda voisin en délocalisant, sur l'autre rive de l'Adour, la filière bois qui se développait à Dax depuis une trentaine d'années (elle comptait quelque 300 élèves, scolarisés du CAP au Bac Pro). Dix-sept ans plus tard, l'établissement saint-paulois a développé sa polyvalence en ouvrant des sections générales et conforté son identité bois en multipliant et en adaptant ses formations.

« Un certain nombre de jeunes en ont ras la casquette du système scolaire, mais ont les capacités de continuer en alternance. »

Aujourd'hui, ce sont six BTS relevant de cette activité que peuvent suivre les élèves par la voie initiale ou celle de l'apprentissage. Depuis 2008, l'établissement landais abrite en effet un Centre de formation des apprentis (CFA) bois et habitat, ce qui lui permet d'offrir un parcours complet, du CAP constructeur bois jusqu'aux deux licences professionnelles, via deux bacs pro, un Bac STI 2D et six BTS (voir encadré). « Il y a un certain nombre de jeunes qui en ont un peu ras la casquette du système scolaire, mais qui ont les capacités de continuer, explique le proviseur Pierre Bollé. Des jeunes à qui convient cette formation en alternance entre le lycée et l'entreprise ».

De plus en plus d'adultes en reconversion

Selon Vincent Tastet, enseignant agrégé de génie civil, devenu le Monsieur Bois du lycée, cette formation alternée séduit de plus en plus, notamment chez les adultes en reconversion professionnelle : « C'est un public très intéressant, qui a déjà un bagage scolaire et une très grande motivation. Des personnes qui ont entre 35 et 45 ans et qui désirent changer de secteur. Soit parce que leur entreprise a fermé soit parce qu'elles ne savent plus pourquoi elles travaillent et ont besoin de revenir à une activité qui a du sens ».

Le lycée Haroun Tazieff forme les jeunes et les adultes en reconversion aux divers métiers du bois, du CAP à la licence pro. PHOTO PHILIPPE SALVAT

Également responsable de la plateforme technologique Aquitaine Bois (lire ci-contre), Vincent Tastet met néanmoins en garde ses élèves contre « l'image romantique » qui colle au travail du bois. Construire une maison à ossature bois aujourd'hui, c'est moins être un artisan qui connaît et façonne les différentes essences d'arbres, qu'être un concepteur capable de maîtriser les logiciels informatiques, de prédéfinir au plus juste les phases d'un chantier, les chiffrer dans le détail et au meilleur coût.

« Avant 1980, il n'y avait ni informatique, ni numérique, pas de conception assistée par ordinateur et pas de machine automatisée. En 20 ans, la chaîne numérique est arrivée et a induit de nouvelles compétences. Une entreprise comme Integral Bois System (à Cenon Ndlr) emploie 10 ingénieurs parmi ses 30 salariés. Le bouleversement, il est dans la formation et la matière grise. Avant de commencer à couper, il faut des personnes capables de tout préparer en amont, de faire des études de prix, de très bien anticiper pour être le plus en phase possible avec les attentes du marché ».

« De 30 ingénieurs formés par an à 900 »

Cette révolution numérique s'est accompagnée d'une démultiplication des formations dans l'Hexagone. En 1992, seulement deux établissements proposaient la filière : à Saint-Paul-lès-Dax et dans le Jura. « Aujourd'hui, nous sommes 45, raconte Vincent Tastet. On est passé de 30 ingénieurs formés par an à 900 ».

Autrement dit, le secteur n'échappe pas à la concurrence, même si le lycée saint-pau-

EN BREF

LES FORMATIONS BOIS

CAP constructeur bois - Bac pro Technicien, menuisier, agenceur, et Technicien constructeur bois - Bac STI2D Architecture et habitat - BTS : Technico-commercial Bois et dérivés, Développement et réalisation bois, Systèmes constructifs Bois et habitat (en formation initiale ou en apprentissage), Agencement Environnement architectural (apprentissage), Design d'espace (apprentissage) - Licences pro : Qualité et processus dans les Industries du bois (en partenariat avec l'Université de Pau et des Pays de l'Adour), Construction bois (en partenariat avec Bordeaux I)

Une plateforme bois associant école et entreprise

En 2004, la plateforme technologique Aquitaine bois naissait à Saint-Paul-lès-Dax, à l'initiative du lycée Haroun Tazieff, de l'IUT des Pays de l'Adour et du laboratoire de recherche Sylvadour. L'objectif : faire bénéficier les entreprises des compétences et expertises des enseignants du lycée du bois, sous réserve de ne pas entrer en concurrence avec des prestataires privés.

Dans l'autre sens, il s'agissait de contribuer à « l'enrichissement pédagogique » du lycée, au contact des entreprises du secteur. Sous la responsabilité de Vincent Tastet, le lycée aide à l'étude de produits, à leur développement et assure une veille réglementaire pour les entreprises qui le souhaitent. Des projets auxquels sont régulièrement associés les élèves.

Parmi les dossiers en cours : la rénovation énergétique d'un HLM de 1973 et le développement d'immeubles de grande hauteur. Labellisée tous les 3 ans par l'AFNOR, la plateforme n'a pas à prospecter commercialement. Ce sont les anciens élèves du lycée qui font appel à ses services ou soufflent le tuyau à leurs employeurs.

Quelque 120 projets ont été menés par la plateforme depuis 2004. Le lycée Haroun Tazieff a par ailleurs présenté sa candidature à l'appel à projets lancé conjointement par les ministères de l'éducation et du redressement productif pour devenir campus des métiers et des qualifications.

L'idée est de regrouper autour d'un établissement pilote tous les acteurs d'une filière économique. Une sorte de tête de pont favorisant les synergies entre formations professionnelles et entreprises. Le campus de Saint-Paul-lès-Dax concernerait la construction bois, le développement durable et l'ameublement.

E.S-G

formation et la matière grise »

bois. Elles impliquent aujourd'hui de maîtriser aussi bien la scie et le marteau que l'outil numérique

lois continue à sortir son épingle du jeu. « 90 % de nos jeunes trouvent un emploi mais au niveau du CFA, il est plus difficile qu'avant de trouver des contrats », reprend Vincent Tastet. « Auparavant, pour une section de 15 places, nous avions 45 propositions d'entreprises dès le mois d'avril. Cette année, nous sommes à 15 pour 15 places. Dans certains lycées, des sections n'ont pas pu ouvrir faute de contrats ».

La cause ? La crise, qui a notamment emporté dans son sillage des entreprises locales comme Aboxia ou Pétrau-Bat et ceux, même si la construction bois résiste mieux à la mauvaise conjoncture que l'ensemble du bâtiment (lire chiffres ci-contre). Il faut dire qu'en France, le marché part de très loin par rapport au voisin allemand. « En 1980, la construction bois représentait moins de 2 % des logements, soit quelque 6 000 sur 3 à 400 000. En 2008, cette part de marché était montée à 10 %, soit 40 000 constructions bois sur 450 000 à 500 000 logements », énumère Vincent Tastet. « En 2014, nous nous sommes maintenus à 10 ou 12 % de parts de marché mais le nombre de logements construits a baissé ».

Le CAP scieur est une des nombreuses formations proposées au lycée Haroun Tazieff de Saint-Paul-lès-Dax. PHOTO PHILIPPE SALVAT

Les plus des maisons bois

Le bois continue néanmoins à avancer ses arguments : une très bonne performance thermique, une construction rapide, et des prix qui vont decrescendo. « En entrée de gamme, la maison en bois reste plus chère de 10 % par rapport au béton, et moins chère de 10 % dans le haut de gamme. C'est pour ça qu'on a vu fleurir tant de constructions en bois sur la côte ces dernières années. Depuis 2012, la réglementation thermique a aussi pas mal changé la donne en valorisant les murs plus isolants, ce que le bois fait à moindre coût. Nous sommes devenus très concurrentiels ».

L'ameublement est aussi un marché qui reprend des couleurs selon Vincent Tastet, avec des formations au diapason comme le BTS développement et réalisation bois. Finie la construction en masse délocalisée des années 1990. Place au design et au sur-mesure (dans le haut de gamme), avec, là aussi la mobilisation de « la matière grise » pour inventer de nouvelles solutions.

EN CHIFFRES

364 élèves sur 912 du lycée Haroun Tazieff suivent la filière bois.

12% des maisons individuelles et près de **20%** des extensions construites en France en 2012 sont en bois .

14 320 maisons en bois construites en France en 2012, contre 15 685 en 2011 (-9%).

2 197 entreprises présentes en 2012 sur le marché de la construction bois représentant **3,1%** du chiffre d'affaires français du bâtiment et **30 660** salariés.

62% des entreprises envisagent d'utiliser davantage de bois français dans les années à venir (étude France bois Forêt d'octobre 2013).

Julien bâtit en pin des Landes

PORTRAIT Ancien du lycée Haroun Tazieff, Julien Gachan a créé son entreprise en 2007 à Pontonx

Julien Gachan a obtenu son bac STI Mécanique option bois au lycée Borda en 1998 et décroché un BTS Systèmes constructifs bois et habitat deux ans plus tard au lycée Haroun Tazieff. À 35 ans, il est aujourd'hui à la tête de sa propre entreprise ; Maison bois Gachan, créée en 2007 avec son camarade de lycée et associé Florian Chevalier.

Avant de se lancer, le jeune Saint-Paulois a d'abord travaillé avec un compagnon du devoir charpentier pendant 5 ans à Rion-des-Landes : « Je suis reparti aux sources, sur les chantiers. Cela a été très formateur, se félicite-t-il. C'est plus facile quand on repart dans ce sens, et qu'on comprend sur le terrain la résistance des matériaux qu'on a apprise en cours ».

Pour démarrer à son compte, Julien Gachan commence d'abord par construire deux maisons en bois - dont la sienne, à Téthieu. Il en revend une et avec la plus-value, finance ses permis poids lourd et super-lourd et commence à s'équiper en matériel. « Florian et moi avons aussi rencontré à l'époque Marc Ducasse, un charpentier qui nous a énormément aidés. Il nous a loué son hangar à Gousse, prêté du matériel, donné des clients… ».

Un hangar grâce à Klaus

En 2009, la tempête Klaus donne un coup de pouce inattendu aux deux jeunes entrepreneurs. C'est en récupérant à moindre coût des grumes laissées par la tempête que Julien Gachan scie et assemble l'immense et superbe hangar qu'il a érigé dans la zone industrielle de Pontonx-sur-l'Adour.C'est là qu'il préfabrique les pièces des futures maisons à ossature bois : « Il faut compter trois semaines en atelier et trois sur le chantier », estime l'artisan.

Julien Gachan a fondé son entreprise Maison bois Gachan en 2007. PHOTO LOÏC DEQUIER

Pour diversifier son entreprise, Julien Gachan a aussi créé sa propre scierie en 2011, remontée à partir d'une installation dénichée du côté de Niort. « J'y ai pris goût en sciant mon hangar. Les trois quarts de nos réalisations sont en pin maritime ». Depuis son installation, le jeune entrepreneur a réalisé quelque 25 maisons en bois pour des particuliers, soit trois à quatre par an.

Sauf l'an dernier, où il n'en a monté qu'une seule : « La crise, je la ressens surtout depuis 2013. Il y a moins de permis de construire acceptés et les banques accordent beaucoup moins de prêts à des clients qui se réservent une part des travaux en autoconstruction ».

Les chantiers relèvent aujourd'hui plutôt de la rénovation. Julien Gachan regarde aussi avec une certaine inquiétude le développement de la biomasse : « Aujourd'hui, une partie de la forêt landaise part en fumée. Le bois ne sert plus à la construction et son coût augmente. Or nous avons besoin de vieux bois, âgés d'au moins 30 ou 40 ans, pour avoir de belles pièces. Ce n'est pas encore un problème, mais ça risque de le devenir ».

Le jeune patron se dit raisonnablement optimiste. Son entreprise compte aujourd'hui cinq personnes. « Nous grimperons peut-être jusqu'à dix, mais pas plus », estime-t-il.

E.S.-G

Paul Lesbats : « Le travail en synergie est essentiel »

INTERVIEW Pour Paul Lesbats, président de la FIBA (Fédération des industries du bois d'Aquitaine), il est important que tous les acteurs de la filière oublient les « guerres de posture » et travaillent ensemble

Paul Lesbats, sur l'ancien site LSA (Les scieries d'Aquitaine) de Saint-Perdon, racheté par sa famille en 2011. PHOTO PASCAL BATS

Sud Ouest. Comment se porte le marché du bois en ce moment ? Les prix sont-ils trop élevés, comme on l'entend souvent ?
Paul Lesbats. Les prix sont clairement à la hausse, sur tous les types de bois ; petits, moyens et gros. J'y vois trois raisons : une offre qui a diminué en parallèle d'une demande toujours forte et une perte de repères des acteurs après l'épisode Klaus et les exportations de bois brut, hors massif.

C'est bien sûr un sujet très clivant. Les industriels doivent comprendre qu'il faut assurer une rentabilité forestière. De leur côté, les sylviculteurs doivent comprendre la nécessité d'une régularité des approvisionnements pour l'industrie. Les guerres de postures me paraissent inutiles.

L'aide des pouvoirs publics, accordée aux producteurs (plan Klaus) est normalement une bonne chose pour tous les acteurs. Par contre, il est à craindre qu'un nombre important d'industriels soit mis en difficulté par l'évolution brutale actuelle.

Il faut garder une logique de filière, qui est ici intégrée, avec des circuits courts et des industriels sur place. Nous devons arriver à mieux travailler ensemble.

Vous avez récemment manifesté à Paris contre les exportations de grumes vers l'Asie. Pourquoi ?
Parce qu'exporter ainsi notre matière première brute, en Asie ou ailleurs, c'est condamner peu à peu la profession des scieurs. Ils n'ont plus assez de bois pour faire tourner leurs entreprises, qui sont pourtant bien équipées et qui ont du savoir-faire.

L'exportation de bois brut ne peut pas profiter à l'économie locale et, à long terme, à la forêt tout court. Quand ces PME auront mis la clé sous la porte, il sera très difficile de revenir en arrière. Il y a aussi un risque d'effet domino sur le reste de la filière industrielle.

Considérez-vous que le bois énergie représente à terme une menace pour les industries du bois ?
Ce n'est pas le bois énergie en lui-même qui est une menace, mais plutôt l'octroi d'aides qui peuvent fausser trop largement le jeu économique. Il y a un appel très important sur la matière, qui fait naître une concurrence entre un secteur aidé et un autre secteur qui ne l'est pas.

Des projets importants voient le jour, qui peuvent avoir des effets négatifs sur l'approvisionnement de la filière traditionnelle, surtout après la tempête Klaus, qui a brutalement diminué la ressource disponible. Et comme il y a des problèmes d'accessibilité et de savoir-faire dans les zones difficiles et les forêts de montagne, les acheteurs vont plutôt avoir tendance à se tourner vers les zones déjà exploitées. La vision que l'on peut avoir depuis Paris est quelque peu faussée : la forêt n'est pas si disponible que cela.

Dans le Sud-Ouest, la filière bois énergie existe désormais. Elle peut représenter des opportunités, seulement, il ne faut pas oublier les autres destinations du bois, cela peut déstabiliser toute la filière s'il n'y a pas les ressources suffisantes.

Pouvez-vous nous parler du projet de « forêt data », un projet de base de données sur l'état des ressources ?
« Forêt data », portée par la FIBA, est l'idée de partager une information à partir d'outils numériques et de cartographie, afin de gagner en efficacité sur la chaîne logistique forestière en Aquitaine.

> « *La forêt publique a été plantée avec de l'argent public : il est anormal qu'elle ne profite pas aux acteurs locaux* »

C'est un chantier qui peut être utile à tous les acteurs de la filière et aux services de l'État. Une idée simple est par exemple de moins voir de camions grumiers circuler à vide sur nos routes.

Comment voyez-vous l'avenir du massif landais ? Êtes-vous plutôt optimiste ou pessimiste ?
Plutôt optimiste. Il est clair que le matériau bois, produit « propre » par excellence, a un avenir. Pour notre massif, soyons conscients de nos forces et de nos faiblesses. Je pense qu'il faut faire la part des choses entre le cycle biologique de nos arbres, qu'il serait présomptueux de vouloir révolutionner et les avancées technologiques qui nous permettront de faire avancer notre filière demain.

La ressource n'est pas illimitée. C'est la raison pour laquelle le travail en synergie, pour trouver des idées et développer les bonnes pratiques, est essentiel. Il faut travailler en filière, avec les sylviculteurs, les exploitants forestiers et les industriels, pour une meilleure valorisation du bois.

En fait, je pense que nous pouvons innover de bien des manières, pas simplement de manière technologique mais aussi par l'évolution de nos relations. Cela peut paraître un peu utopique, mais je pense que la contrainte née de Klaus doit nous aider à organiser cette culture de l'innovation.

Que pensez-vous du rôle des forêts publiques, domaniales et communales au sein de la filière ?
L'ONF et ses partenaires, qui s'occupent de la forêt publique, bénéficient actuellement de cours du bois en augmentation et c'est tant mieux. Mais cette forêt publique a été plantée avec de l'argent public : il est anormal qu'elle ne profite pas aux acteurs locaux. La politique de mise en marché des communes et de l'ONF doit être en cohérence avec les objectifs de l'État concernant la filière bois.

RECUEILLI PAR JEAN-LOUIS HUGON

Estelle, conseillère entreprises Myriade.

« Pour la santé de vos salariés, Myriade sait jouer collectif ! »

Au cœur de l'activité économique du grand Sud-Ouest, Myriade accompagne déjà plus de 1000 entreprises de tous secteurs et de toutes tailles : professions libérales, TPE, collectivités territoriales, grandes entreprises… Comme elles, bénéficiez de notre expertise et profitez d'une protection sociale parfaitement adaptée à vos besoins et à ceux de vos salariés.

ANI
ACCORD NATIONAL INTERPROFESSIONNEL

À partir du 1er janvier 2016, toutes les entreprises du secteur privé devront obligatoirement proposer une complémentaire santé à leurs salariés.

Myriade vous accompagne dans cette démarche et vous apporte les meilleures solutions de protection sociale.

05 56 17 10 74
myriade.fr

MYRIADE
MUTUELLE SANTÉ

Au cœur de votre entreprise.

MUTUALITÉ FRANÇAISE

MYR815 10/14 - CRÉDIT PHOTO : STÉPHANE ZAMANSKI.
SIREN N° 382 968 865. MYRIADE EST UNE MUTUELLE DE L'UNION EOVI.

Services : les 50 premières

	Dénomination officielle	Commune	Date dernier bilan	Dernier CA	Evol. (en %) dernier CA / CA N -1	Dernier CA export	Dernier résultat net
1	ATLANTIQUE AUTOMATISME INCENDIE	CASTETS	31.12.2013	78 602	4,07	0	3 421
2	STEF TRANSPORT SAINT SEVER	AURICE	31.12.2013	51 877	1,46	7 506	2 178
3	VERMILION EXPLORATION SAS	PARENTIS EN BORN	31.12.2013	26 332	-1,76	0	7 187
4	SARL GIACOMIN ET FILS	ST PIERRE DU MONT	31.12.2013	24 487	53,47	0	533
5	THERMADOUR	DAX	31.12.2013	23 282	5,05	0	447
6	TRANSPORTS P. MENDY	BENESSE MAREMNE	31.12.2013	22 210	-7,20	4 951	-213
7	HELIDAX	DAX	31.12.2013	22 164	-0,13	0	3 314
8	SOCIETE DES TRANSPORTS CHALOSSAIS	DAX	31.12.2013	19 740	34,92	0	731
9	COMPAGNIE HOTEL FERME EUGENIE MICHEL GUERARD	EUGENIE LES BAINS	31.03.2013	17 039	3,10	2	206
10	LATASTE TRANSPORTS	ST MARTIN DE SEIGNANX	31.12.2013	14 150	9,66	2 323	293
11	SEOSSE TRANSPORT	ST LON LES MINES	31.12.2013	14 122	-6,31	1 506	14
12	RESANO NS	ST GEOURS DE MAREMNE	31.12.2012	13 936	2,22	56	-130
13	LANNEPOUDENX	BORDERES ET LAMENSANS	31.12.2013	13 254	-10,26	42	656
14	CERS CAPBRETON	CAPBRETON	31.12.2013	11 705	-0,77	0	576
15	ATOUTS SERVICES	ST GEOURS DE MAREMNE	31.12.2013	11 076	19,50	1 377	415
16	CLINIQUE DES LANDES	ST PIERRE DU MONT	30.09.2013	10 695	3,37	0	-912
17	SAS LE VIEUX PORT	MESSANGES	31.03.2013	9 390	10,02	0	432
18	POLYCLINIQUE LES CHENES	AIRE SUR L'ADOUR	31.12.2012	9 064	3,81	0	-305
19	STE DE TRANSIT ET MANUTENTION BASQUE - SOTRAMAB	TARNOS	31.12.2013	8 928	NC	0	517
20	TRANSPORTS LAUQUE	ST SEVER	31.12.2013	8 869	0,67	0	126
21	CENTRE NAPOLEON	ST PAUL LES DAX	31.12.2013	8 455	6,65	0	527
22	FORTE BIO	DAX	31.12.2013	8 299	5,59	0	-1 260
23	BOUYRIE DE BIE PAYSAGE	MESSANGES	31.12.2013	8 014	5,46	0	66
24	IZCO SAS	GABARRET	31.12.2012	7 988	-6,40	0	-5
25	AZPEITIA TRANSPORTS EUROPEENS	BENESSE MAREMNE	31.12.2013	7 619	0,71	0	297
26	TRANS LANDES	MONT DE MARSAN	31.12.2013	7 610	NC	0	165
27	SOCIETE FJ DUCOURNAU	SOLFERINO	31.12.2012	7 568	5,40	4 385	42
28	CESAR PALACE	ST PAUL LES DAX	31.10.2013	7 321	-1,94	0	418
29	KEOLIS GASCOGNE - SERAG	ST PIERRE DU MONT	31.12.2013	7 198	0,87	0	-195
30	CADIER - CARREFOUR CONTACT	GRENADE SUR L'ADOUR	31.05.2013	6 998	-0,04	0	-171
31	COMPAGNIE ATLANTIQUE DE LOCATION	MUGRON	31.03.2013	6 869	14,66	0	506
32	TRANSIBERICA	LABENNE	31.12.2013	6 558	5,67	486	188
33	STADE MONTOIS RUGBY PROFESSIONNEL	MONT DE MARSAN	30.06.2013	6 319	61,16	0	246
34	LANDES BIOLOGIE MEDICALE	MONT DE MARSAN	31.12.2013	6 242	56,56	0	136
35	CODOGNOTTO FRANCE	BENESSE MAREMNE	31.12.2013	6 201	-11,10	0	79
36	LOGICIA	ST CRICQ CHALOSSE	30.06.2013	6 168	41,34	0	199
37	BLUE TANK MONTAGE	SOLFERINO	30.09.2013	6 014	NC	3 410	553
38	AQUITAINE AUTO TRANSPORT AAT	TARNOS	31.12.2013	5 942	-13,60	0	61
39	STEF LOGISTIQUE SAINT SEVER	AURICE	31.12.2012	5 914	-3,43	0	375
40	SYLVAMAR	LABENNE	31.12.2013	5 880	2,65	0	743
41	MANUTENTION AFFRETEMENT LOGISTIQUE - SMALA	BENESSE MAREMNE	30.09.2013	5 739	NC	0	158
42	LES THERMES BORDA	DAX	31.12.2013	5 729	3,41	0	173
43	TRANSPORTS ET TRAVAUX LINXOIS	LINXE	31.12.2013	5 671	2,20	0	140
44	HLM DES LANDES	DAX	31.12.2013	5 577	NC	0	308
45	RDS - MCDONALD'S	MONT DE MARSAN	30.09.2013	5 335	10,94	0	585
46	BPS ATLANTIQUE - BPS INTERIM	MONT DE MARSAN	31.12.2012	5 228	3,83	0	196
47	CAMPING DE LA RIVE	BISCARROSSE	31.03.2013	5 107	-2,56	0	1 104
48	SARL TRANSPORTS PEIXOTO ET FILS	ST VINCENT DE TYROSSE	30.09.2013	5 075	2,65	0	57
49	KHEOPS SECURITE	SOORTS HOSSEGOR	31.12.2013	5 008	6,71	0	219
50	CLINIQUE SAINT VINCENT DE PAUL	DAX	31.12.2013	4 907	-5,45	1	-52

Infographie

- Sources Pouey international - Tous les chiffres sont en milliers d'euros - NC : Non communiqué par la société -

NOS PILIERS, C'EST VOUS !
U.S.DAX
Rugby Landes
Venez rejoindre notre réseau partenaires
et partager les valeurs du rugby...
les jours de match et au cours de diverses animations extérieures
... mais aussi des rencontres business ...
Développez votre réseau d'affaires à
travers une réelle plateforme de rencontres
Contact : plabeyrie@usdax.fr - 05 58 90 45 42
www.usdax.fr
6014040_DOM

À ANGLET

Découvrez la résidence qui vous ressemble

Anglet (64)
LES 4 SAISONS

Appartements du 2 au 4 pièces avec large terrasse ou balcon. Jardins à usage privatif en rez-de-chaussée. Quartier 5 cantons, à deux pas des plages.

PRIX D'UN APPEL LOCAL **0 810 152 168**

Anglet (64)
L'ODYSSÉE

Appartements du 2 au 4 pièces avec large terrasse ou balcon.
Parkings en sous-sol. Vue dégagée côté sud sur les Pyrénées.

PRIX D'UN APPEL LOCAL **0 810 002 371**

BÂTIMENT (2) BASSE CONSOMMATION
REGLEMENTATION THERMIQUE 2012

Bouygues Immobilier

bouygues-immobilier.com

Bien plus pour vous

(1) Pour le bâtiment A. Label Opération Pilote - Expérimentation BEPOS - Effinergie 2013. (2) Les logements de Bouygues Immobilier se situent dans des immeubles réalisés en conformité avec les niveaux de performance énergétique du label « Bâtiment Basse Consommation » (BBC 2005) ou fixés par la norme Réglementation Thermique 2012 (RT 2012). Le réservataire dispose d'un droit de rétractation de 7 jours (article L 271-1 du code de la construction et de l'habitation) et pour les contrats conclus « hors établissement » d'un droit de rétractation de 14 jours (article L 121-21 du code de la consommation). Document non contractuel. Illustrations interprétées par l'artiste. Architecte : Denis Marty, Agence Hébrard-Lacassagne. Perspectivite : Axyz. Bouygues Immobilier RCS Nanterre 562 091 546. MARACAS RCS B 450 656 194

Les chênaies de l'Adour :

SUD LANDES Quarante et une communes des rives de l'Adour se bâtissent un avenir en construisant la forêt de demain. Et celle-ci est...en chêne

BENOÎT MARTIN
b.martin@sudouest.com]

Couper des arbres et vendre le bois mais sans replanter? Pour le maire de Laurède, Claude Carrincazeaux, cela revenait à scier la branche sur laquelle on est assis. Face à l'échec du renouvellement des chênes sur les bords de l'Adour, dans le sud des Landes depuis les années 1950, neuf communes ont décidé de s'unir pour mieux préparer l'avenir. À l'initiative de l'édile de Laurède, elles ont créé en 1980 le Syndicat intercommunal à vocation unique (Sivu) des Chênaies de l'Adour, dans le but de reconstituer les plantations. Il compte aujourd'hui une quarantaine de communes et est encore présidé par Claude Carrincazeaux.

Depuis sa création, 850 hectares de chênes ont été régénérés avec l'aide financière de l'État et du Département et le soutien technique de l'Office national des forêts (ONF). « 41 communes sont aujourd'hui adhérentes au syndicat, soit un total de 2 500 hectares de chênes pédonculés. 850 hectares, c'est un tiers de la surface totale. Sans le Sivu, on n'aurait jamais autant replanté. Ça fait longtemps qu'on en ressent les effets positifs », se félicitent, à l'unisson, Claude Carrincazeaux et Jean-Baptiste Schneider, responsable de l'unité territoriale Dax-Vallée de l'Adour pour l'ONF.

16 000 m³ vendus par an

En 35 ans, le Sivu des Chênaies de l'Adour a largement eu l'occasion de prouver son efficacité. Un travail de fond, a été mené à l'échelle de tout le massif. Le bois façonné (1), directement disponible en bord de route s'est développé.

Le regroupement en syndicat a en outre permis de réaliser des économies d'échelle et de percevoir des aides importantes. Le Sivu a aussi permis l'étalement et une facilité de financement pour chaque commune. Tout cela garanti un gros volume de travail sylvicole chaque année qui permet de créer des emplois.

« Cette année, dix lots de 20 000 euros ont trouvé preneur sur les marchés publics. Il n'y a jamais eu autant d'investissement dans ces forêts, souligne Jean-Baptiste Schneider. Or, sans investissement, tout est perdu. » Chaque année, ce sont près de 16 000 m³ de bois qui sont vendus par le syndicat : 5 000 m³ de bois moyen et de gros bois sur pied pour faire des charpentes, du parquet ou des merrains de tonneaux, 5 000 m³ de grumes et de bois de chauffage « bord de route ».

En majorité, les prix de vente atteignent, en moyenne, les 100 à 120 euros le m³. Parfois 150 euros ou, très rarement, 200 euros. « Les prix ne sont pas faramineux. C'est parce qu'on a hérité d'un peuplement de vieux bois de qualité hétérogène. Mais les chênaies de l'Adour ont une bonne réputation et une bonne organisation », assure le technicien ONF. Et le président du Sivu de souligner : « Comme pour les kiwis, les pommes et les pêchers, les rives de l'Adour, c'est un bon terroir. Ça donne un chêne très fin. »

(1) Le bois façonné désigne les arbres abattus et ébranchés pour la vente en grumes.

À droite, Claude Carrincazeaux, fondateur du de Jean-Baptiste Schneider, cadre de l'Office

SECTEUR D'ACTIVITÉ : RUGBY

PUBLICITE

BAYONNE

REJOIGNEZ L'ÉQUIPE, DEVENEZ ACTIONNAIRE DE L'AVIRON BAYONNAIS !

L'Aviron Bayonnais Rugby Pro, club emblématique du Pays basque évoluant en Top 14, première division française, va procéder à une ouverture de capital. Chefs d'entreprise, artisans, commerçants, professions libérales et particuliers, que vous soyez partenaire du club ou non, vous pouvez désormais prendre part à l'aventure Aviron Bayonnais en devenant actionnaire d'un club historique du rugby français et fer de lance du sport au Pays basque. Participez à la vie du club et entrez dans le jeu !

Tous unis derrière les « Ciel et blanc »
À chaque rencontre, la même ferveur, la même ambiance extraordinaire qui fait vibrer tout un stade, toute une ville. Les mêmes frissons quand l'hymne est repris par les milliers de supporters. La même fierté dans les yeux des enfants, parents et grands-parents venus encourager leur équipe. L'Aviron Bayonnais a ce pouvoir magique et unique de rassembler toutes les générations autour de valeurs fortes. Sur le plan sportif, souffle aussi un bel esprit de famille et d'unité : « Depuis le début de la saison, on voit beaucoup d'enthousiasme sur le terrain et dans les gradins. Il y a du jeu, de l'engagement, un groupe très concentré et très uni. Quinze joueurs du groupe professionnel, issus du centre de formation du club, sont actuellement en contrat espoir ou premier contrat. L'encadrement aussi a majoritairement été formé ici. Nous travaillons dans la continuité, ce qui donne une identité au jeu » explique Manu Merin, président de l'Aviron Bayonnais.

Rejoignez l'équipe, devenez actionnaire !
Autour de ce noyau sportif, la grande famille de l'Aviron Bayonnais cherche à s'agrandir et se renforcer. « Avec la redéfinition du budget et du projet du club, le modèle économique a changé », explique le président de l'Aviron Bayonnais. « La vision du club a évolué et fait la part belle à ses valeurs, son identité ». Aujourd'hui, si le club basque fédère des entreprises locales, régionales et nationales autour de la passion du rugby et de valeurs communes, ses dirigeants souhaitent élargir le socle des actionnaires et consolider les fondations du club, « pour que la grande maison Aviron Bayonnais soit plus solide encore ». Inspiré du modèle des « Socios » et des clubs sportifs espagnols, cet actionnariat populaire et participatif est ouvert à tous. Les actionnaires sont conviés aux assemblées générales du club : entre trois et quatre fois par an, sous forme de réunions d'échanges moins formelles et plus conviviales. Vous pouvez désormais intégrer cette assemblée des copropriétaires en devenant actionnaire de l'Aviron Bayonnais.

Le Club Entreprises : associez votre image à celle de l'Aviron Bayonnais
Devenir actionnaire n'est pas la seule façon de travailler aux côtés de l'Aviron Bayonnais. Avec un Club Entreprises déjà composé de 450 sociétés partenaires, vous pouvez également rejoindre la communauté du club.
Que ce soit pour dynamiser votre notoriété en lui offrant une visibilité unique : panneau publicitaire dans le stade, encart sur le programme, clip diffusé sur écran géant, espace sur le web, un emplacement sur l'équipement... ou tout simplement pour développer votre réseau de partenaires grâce aux soirées et évènements organisés par l'AB Business Club. Il existe forcément une solution faite pour vous et votre entreprise.

L'Aviron Bayonnais en quelques chiffres
Aujourd'hui, ce sont 6 200 abonnés, plus de 50 000 fans Facebook et 30 000 followers Twitter qui véhiculent les valeurs de l'Aviron Bayonnais, entretenant le fabuleux engouement populaire qu'a toujours suscité le club. Au-delà de son public fidèle, l'Aviron bayonnais représente aussi une économie indéniable pour toute la ville. « Notre club attire près de 14 000 spectateurs au stade Jean-Dauger. Nous sommes les 6e en terme d'affluence et les retombées économiques sont très importantes. D'un côté, des milliers de supporteurs de la France entière consomment à Bayonne et aux alentours les week-ends de match à domicile. D'un autre côté, le nom de Bayonne rayonne médiatiquement dans tout l'hexagone grâce au club » conclut Manu Mérin.

Vous souhaitez devenir actionnaire ou partenaire ? Contactez au plus vite : direction@abrugby.fr

60143670_CLA

quand l'union fait la force

SIVU (syndicat intercommunal à vocation unique) des Chênaies de l'Adour en compagnie national des Forêts, dans la chênaie de Laurède, dans les Landes. PHOTO NICOLAS LE LIÈVRE

Depuis 2006, la commune de Laurède expérimente le débrouissaillage naturel, en faisant entretenir ses chênaies par des chèvres, prêtées par un éleveur local. PHOTO PHILIPPE SALVAT

MUTUELLE SANTÉ • PRÉVOYANCE • ÉPARGNE RETRAITE
OCIANE, LE SPÉCIALISTE DE LA PROTECTION SANTÉ

Forte d'une expérience de plus de 80 ans et de 400 000 adhérents, Ociane est reconnue comme la mutuelle spécialiste de la protection des personnes, pour les particuliers et les entreprises.

Engagée depuis de nombreuses années dans une démarche qualité, Ociane est plébiscitée par plus de 9 adhérents sur 10, qui se déclarent satisfaits ou très satisfaits de leur mutuelle.
La qualité des prestations et services d'Ociane est également reconnue et certifiée ISO 9001 par AFNOR Certification.

OCIANE, **LE** PARTENAIRE SANTÉ DE VOTRE ENTREPRISE

afaq ISO 9001 Qualité AFNOR CERTIFICATION

Mutuelle soumise aux dispositions du Livre II du Code de la Mutualité
MUTUALITÉ FRANÇAISE

mutuelle OCIANE
Bien conseillé, bien protégé

0 810 100 200 | ociane.fr
N° Azur - Prix appel local ou selon conditions de votre opérateur

PUBLICIS ACTIV - Photo : Getty Images
5996710_ROD

Bâtiment/Travaux publics : les 50 premières

	Dénomination officielle	Commune	Date dernier bilan	Dernier CA	Evol. (en %) dernier CA / CA N -1	Dernier CA export	Dernier résultat net
1	EIFFAGE ENERGIE AQUITAINE	BISCARROSSE	31.12.2013	98 796	-11,19	0	3 147
2	LAFITTE TP	ST GEOURS DE MAREMNE	31.12.2013	42 790	73,46	0	747
3	BERNADET CONSTRUCTION	GRENADE SUR L'ADOUR	31.12.2013	42 383	17,67	0	2 188
4	CONSTRUCTIONS DASSE	CASTETS	31.12.2012	19 888	-1,03	4 989	330
5	ENTREPRISE LABEQUE	SAUBION	31.12.2013	16 917	-2,47	0	778
6	DAUDIGEOS SAS	MORCENX	31.12.2013	15 747	-11,57	0	48
7	CAMPISTRON SAGARDIA	MAGESCQ	31.12.2013	13 392	-1,92	0	138
8	SOCIETE LANDAISE DE TRAVAUX ELECTRIQUES	SERRES GASTON	31.03.2013	12 788	-7,14	0	188
9	SOCIETE MONTOISE DE MIROITERIE	MONT DE MARSAN	31.12.2013	12 038	3,74	0	100
10	GEORGES LOUBERY SAS	LAGLORIEUSE	31.07.2013	11 519	1,32	0	41
11	SUD RESEAUX	MONT DE MARSAN	30.09.2012	11 029	11,63	0	405
12	CONFORT DE L'HABITAT - CONFORECO	MONT DE MARSAN	30.06.2013	10 851	-3,44	0	200
13	L'ARRAYADE	SOORTS HOSSEGOR	31.08.2013	9 491	886,59	0	487
14	MAISONS COTE ATLANTIQUE 40	MONT DE MARSAN	31.12.2013	9 295	2,17	0	538
15	LES PELLES D'AQUITAINE	BISCARROSSE	31.12.2013	9 289	NC	0	736
16	ETABLISSEMENTS LANUX ET COMPAGNIE	AIRE SUR L'ADOUR	31.12.2013	9 006	17,60	0	379
17	ETABLISSEMENTS JEAN BOURDEN	RION DES LANDES	31.12.2013	8 329	57,72	0	286
18	ENTREPRISE LAURENT BAPTISTAN	MONT DE MARSAN	31.12.2013	8 319	-0,63	0	-180
19	ETUDE REALISATION TRAVAUX ELECTRIQUES - SERTELEC	MONT DE MARSAN	30.09.2012	7 873	-4,38	22	261
20	ARROKA BTP	CAPBRETON	31.12.2013	7 600	10,29	0	183
21	AQUISOLS	ST VINCENT DE TYROSSE	31.12.2013	6 783	-17,28	0	98
22	JOEL LESCA ET FILS	TARTAS	30.06.2013	5 823	4,19	0	30
23	MASSY ET FILS	HEUGAS	30.06.2013	5 800	29,23	0	136
24	SOCIETE NOUVELLE LAUSSU GROUPE DURRUTY	MESSANGES	31.12.2013	5 476	27,20	0	125
25	TISON & GAILLET	SOORTS HOSSEGOR	31.12.2013	4 997	40,25	0	147
26	COPLAND SA SCOP	SAMADET	31.12.2012	4 743	-0,86	0	3
27	SOCIETE NOUVELLE BOUDE	ST AVIT	30.09.2012	4 691	-4,64	0	93
28	BUBOLA PLATRERIE	MONT DE MARSAN	31.12.2013	4 617	2,46	3	245
29	ENTREPRISE ANTOINE GARCIA FILS	MONT DE MARSAN	31.12.2013	4 552	8,07	0	104
30	LOCATELLI	LUCBARDEZ ET BARGUES	31.12.2013	4 529	12,69	0	868
31	LALANNE CONSTRUCTION	ST PANDELON	31.12.2013	4 507	28,00	0	299
32	ETABLISSEMENTS LABEYRIE - KIT KITELEC SANIKIT	ST PAUL LES DAX	31.12.2013	4 389	5,00	0	-73
33	SARL ML	ST MARTIN DE SEIGNANX	30.06.2013	4 169	13,66	0	101
34	TRADUNION	ST GEOURS DE MAREMNE	31.12.2013	4 047	-17,36	66	27
35	FM PROJET	SORT EN CHALOSSE	31.03.2012	3 952	-2,20	0	55
36	DEYRIS LAFOURCADE	TERCIS LES BAINS	31.12.2013	3 935	7,25	0	2 900
37	WOOD HOME	ANGRESSE	31.12.2012	3 920	-14,30	0	-363
38	LA ROUTE OUVRIERE ATURINE	AIRE SUR L'ADOUR	31.12.2013	3 867	7,69	0	312
39	ENTREPRISE PREUILH ET FILS	HABAS	30.09.2012	3 568	9,92	0	85
40	SARL ROY TP	POUYDESSEAUX	30.04.2013	3 516	3,26	0	345
41	DEC ENERGIES DAX	DAX	31.03.2013	3 446	9,64	0	-6
42	ACH DEPANN EXPRESS	DAX	30.06.2013	3 441	11,04	0	31
43	SUDELEC	ST PAUL LES DAX	30.09.2012	3 410	7,81	0	85
44	AQUITAINE ROLLIN LEVAGE - ARL	MEES	31.03.2013	3 381	6,56	0	200
45	SARL E. LESCA BET - LANDES HABITAT	VIEUX BOUCAU LES BAINS	31.03.2014	3 306	-23,63	0	44
46	ETABLISSEMENTS SCOTTO	YCHOUX	31.12.2013	3 246	16,14	0	312
47	CREATIONS DU BORN	ST JULIEN EN BORN	30.06.2013	3 226	15,30	0	210
48	SARL LAPEYRE ET FILS	JOSSE	30.06.2013	3 189	4,69	0	188
49	DEVISME SAS	ST SEVER	30.09.2013	3 175	NC	0	247
50	LA CHAINE DES ARTS DE CHALOSSE	DAX	31.12.2013	3 166	44,17	0	42

Infographie SO

- Sources Pouey international - Tous les chiffres sont en milliers d'euros - NC : Non communiqué par la société -

Aviva, proche de vous, pour vous protéger, vous et votre activité.

95 % de nos clients entreprises sont satisfaits de la prestation de leur Agent Aviva (1).
Contactez vos Agents Généraux dans les Landes :

> St Vincent de Tyrosse / Peyrehorade Soorts Hossegor
Michel Duffranc & J.P. Cardona
n°07009371 & 07009840 - www.orias.fr
68, avenue de la Cote d'argent
40 230 St Vincent de Tyrosse
05 58 77 06 99
duffranc-cardona@aviva-assurances.com
92, pl. Nauton Truquez
40300 Peyrehorade
05 58 73 10 35

76, allée des Pins Tranquilles - appt 6
40 150 Soorts Hossegor
05 58 42 10 05

> Mont de Marsan & Saint Sever
P. Foix, D.Cathala & J.J Crabos
n°07009401, 07009208 & 13004661 - www.orias.fr
30 rue des Cordeliers
40 000 Mont de Marsan
05 58 75 88 33
fcc-mont-de-marsan@aviva-assurances.com
2 Place Léon Dufour
40 500 Saint Sever
05 58 76 01 54
fcc-st-sever@aviva-assurances.com

> Labouheyre
David Gobel & Nabil Massi
n° 07009441 & 12065004 - www.orias.fr
55, rue J.Berque
05 58 07 00 63
gobel-massi@aviva-assurances.com

> Villeneuve de Marsan & Aire Sur Adour
Cabinet Puchouau & Pere
n° 12068406 - www.orias.fr
44, rue du 08 mai
40 190 Villeneuve de Marsan
05 58 03 12 87
puchouau-pere@aviva-assurances.com
32 rue Gambetta
40 800 Aire sur l'Adour
05 58 06 42 89
puchouau-pere-riscle@aviva-assurances.com

> Dax
Dominique Dufourg
n°07009372 - www.orias.fr
3 cours du Maréchal Foch
05 58 90 07 07
dufourg-dominique@aviva-assurances.com

> Biscarosse
Philippe Valton
n°07010415 - www.orias.fr
378, av. du 14 juillet
40 601 Biscarosse
05 58 90 07 07
valton-philippe@aviva-assurances.com

Professionnel, comme vous.

AVIVA

(1) Selon l'enquête téléphonique menée par BVA, du 25 avril au 5 mai 2013, auprès de 101 clients entreprises détenteurs d'un contrat Multirisque Entreprise ou Responsabilité Civile Professionnelle. Document publicitaire à jour au 03/11/2014. Aviva Assurances. Société anonyme d'Assurances Incendie Accidents et Risques Divers au capital de 178 771 908,38 euros. Entreprise régie par le Code des assurances. Siège social : 13 rue du Moulin Bailly 92270 Bois-Colombes. 306 522 665 R.C.S. Nanterre. Crédit photos : Corbis, Fotolia.

JVT_0186109

Commerce : les 50 premières

	Dénomination officielle	Commune	Date dernier bilan	Dernier CA	Evol. (en %) dernier CA / CA N -1	Dernier CA export	Dernier résultat net
1	VEAU ALLAITEMENT SCHILS - VALS	BOULAZAC	31.12.2013	62 145	1,61	0	2 054
2	LA PERIGOURDINE COOPERATIVE AGRICOLE	BOULAZAC	30.06.2013	44 665	11,65	570	1 147
3	GIE DORDOGNE APPROVISIONNEMENT	BOULAZAC	30.06.2013	43 156	2,38	0	0
4	SA REPARATION DISTRIBUTION AUTO - SARDA	TRELISSAC	31.12.2013	41 352	10,21	0	459
5	SOCIETE LALANDE DISTRIBUTION SOLANDIS - E.LECLERC	RIBERAC	30.04.2013	40 310	4,27	0	355
6	OZEA	COURSAC	30.06.2013	36 787	191,96	0	6
7	PERIGORD BETAIL	THIVIERS	31.12.2013	36 530	-6,69	60	-139
8	GARAGE MODERNE SERREAU SA	TRELISSAC	31.12.2013	36 094	8,42	0	5
9	SOMATHERM SA	PERIGUEUX	31.12.2013	35 797	-0,71	0	1 584
10	SOCIETE MONTPON DISTRIBUTION - INTERMARCHE	MONTPON MENESTEROL	31.12.2012	32 370	2,24	0	-597
11	JEAN LAGARDE	TRELISSAC	31.12.2013	31 937	-3,36	0	99
12	TRAPY PRO - MEG	MARSAC SUR L'ISLE	31.12.2013	31 632	-6,96	0	849
13	CERNO	CENAC ET ST JULIEN	30.09.2013	29 668	9,15	18 804	775
14	SINIHT - INTERMARCHE	LE BUGUE	31.12.2012	29 473	3,11	0	863
15	SCA UNIVIA PERIGORD LIMOUSIN AGENAIS	THIVIERS	31.12.2013	28 391	-4,43	0	-246
16	CHAUX ET ENDUITS DE SAINT ASTIER	ST ASTIER	31.12.2012	27 786	-4,11	2 125	1 989
17	SAINT ASTIER DISTRIBUTION - E.LECLERC	ST ASTIER	30.09.2012	26 722	1,10	0	-385
18	H. DELUC ET COMPAGNIE - GARAGE C. DELUC	TRELISSAC	31.12.2013	25 869	-12,12	0	151
19	SCHILS FRANCE	BOULAZAC	31.12.2013	24 812	4,82	0	1 463
20	UNION COOPERATIVES AGRICOLES	VERGT	31.12.2012	24 244	NC	430	20
21	MAGOT CAVARD SAS	BOULAZAC	31.12.2013	23 733	6,48	0	62
22	NOCADIS - SUPER U	NONTRON	30.09.2013	22 144	-1,36	0	258
23	MEDEA	MONTIGNAC	31.12.2013	21 267	-2,68	6	93
24	MUSSIDAN DISTRIBUTION - INTERMARCHE	ST MEDARD DE MUSSIDAN	31.12.2013	20 113	NC	0	427
25	BERGERAC AUTOS	BERGERAC	31.12.2013	20 073	1,21	0	188
26	SA COOPERATIVE ARTISANALE	COULOUNIEIX CHAMIERS	31.12.2013	19 819	-5,75	0	323
27	LES ROMAINS - INTERMARCHE	TRELISSAC	31.12.2013	19 146	-0,40	0	568
28	SA LIDIS	HAUTEFORT	31.12.2013	18 814	-0,99	112	496
29	SA TERRES DU PERIGORD	BOULAZAC	30.06.2013	18 636	-2,61	0	1
30	COMPTOIR DE PRODUITS AGRICOLES - CPA SERRE	BOULAZAC	31.07.2013	17 621	14,36	0	256
31	DSP 24 - SUPER U	NOTRE DAME DE SANILHAC	28.02.2014	17 568	15,48	0	30
32	REVERDERIE - INTERMARCHE	TERRASSON LAVILLEDIEU	31.12.2013	17 547	-2,13	0	240
33	AGORA AUTOMOBILES	TRELISSAC	31.12.2012	17 270	19,43	-24	69
34	ETABLISSEMENTS BOUYSSOU	ST POMPONT	30.06.2013	17 051	28,75	0	223
35	ROCHEX - INTERMARCHE	LA ROCHE CHALAIS	31.12.2013	16 194	2,18	0	85
36	CHRISEGUI - INTERMARCHE	LALINDE	31.12.2012	16 046	3,71	36	78
37	FRUITS ROUGES DU PERIGORD	CAPDROT	31.12.2013	16 011	14,91	282	56
38	UNIDOR	ST LAURENT DES VIGNES	31.12.2012	15 831	16,86	2 802	319
39	SOCIETE BOPREDIS - CARREFOUR MARKET	ST CYPRIEN	30.09.2012	15 267	NC	0	-60
40	BCB BUSINESS COIFFURE BEAUTE	ST ASTIER	31.12.2013	15 140	-6,65	0	120
41	SA CAZES	BERGERAC	31.12.2012	14 964	-9,84	0	205
42	CRILODIS - CARREFOUR MARKET	SIORAC EN PERIGORD	31.03.2012	14 869	NC	0	93
43	GALINATS - INTERMARCHE	BERGERAC	31.12.2012	14 353	NC	0	130
44	STE EXPLOITATION DES ETABLISSEMENTS MAGUER	THIVIERS	30.09.2013	13 902	4,70	0	51
45	PROLEA	SARLAT LA CANEDA	31.12.2012	13 847	-2,32	0	50
46	TRIFANY - INTERMARCHE	VERGT	31.12.2013	13 644	3,49	0	155
47	RIBERAC DISTRIBUTION - INTERMARCHE	RIBERAC	31.12.2012	13 099	-2,64	0	19
48	PERIGUEUX DISTRIBUTION	CHANCELADE	31.12.2012	12 801	18,73	0	217
49	GANDIS	PRIGONRIEUX	31.01.2013	12 614	-3,27	0	114
50	ARGREDIS	ST MEDARD DE MUSSIDAN	30.04.2013	12 548	4,69	0	-59

infographie SO

- Sources Pouey international - Tous les chiffres sont en milliers d'euros - NC : non communiqué -

In Extenso
experts-comptables
CONSEIL EN CRÉATION (D'ENTREPRISE) UN SERVICE In Extenso
Un groupe en mouvement !
Que vous soyez : petite ou moyenne entreprise, artisan, commerçant, profession libérale ou association, ils sont là au quotidien pour veiller à tout et pour éclairer vos chiffres, vos choix, vos décisions.
4 300 collaborateurs, 215 agences en France.
Comptabilité • Audit • Gestion • Conseil •
Social et paies • Juridique
Près de chez vous...
Bayonne - 05 59 55 35 55
Dax / St-Vincent-de-Paul - 05 58 91 89 04
Mimizan - 05 58 78 75 04
Mont-de-Marsan - 05 58 51 35 00
Pau - 05 59 33 54 50
St-Vincent-de-Tyrosse - 05 58 77 43 27
Membre de Deloitte.
www.inextenso.fr

Architectures en pin maritime

ARUE Autrefois scierie spécialisée dans la plaquette, la société Labadie s'est diversifiée dans la construction

JEAN-LOUIS HUGON
jl.hugon@sudouest.com

Depuis bientôt dix ans qu'elle a entamé sa diversification, l'entreprise Labadie basée à Roquefort-Arue, se porte plutôt bien. Autrefois spécialisée dans la planche de palette et la charpente, cette société, qui traite 100 % de pin maritime, s'est lancée en 2005 dans la construction bois en direction des particuliers. Auvents, abris de jardin, bardages, garages, la gamme s'est rapidement étendue avec des appentis, pergolas, terrasses en bois et autres aménagements extérieurs.

« Nous avons même développé des agrandissements de maisons, relate le patron Philippe Labadie, avec des vérandas ou même des constructions en surélévation. Comme notre zone d'influence s'est étendue vers l'agglomération bordelaise, nous avons aussi ouvert une agence à La Teste, près du bassin d'Arcachon. »

Reconversion du personnel vers la construction

Très rapidement, une partie du personnel de la scierie se reconvertit vers la construction, avec des formations et des qualifications différentes. Philippe Labadie a alors l'idée d'utiliser les outils modernes. L'aboutage de bois autorise des poteaux jusqu'à 13 mètres de long et le lamellé-collé des portées de 40 mètres. Cette évolution lui apporte une nouvelle clientèle dans le secteur professionnel et les collectivités.

Elle lui permet aussi de se lancer dans des volumes plus ambitieux : de grands bâtiments de stockage agricole, le lycée agricole de Bazas (2 500 m²), des bureaux pour le BTP, le collège de Labrit (un portique de 27 mètres). Le tout est réalisé en bois sec traité autoclave, c'est-à-dire sous vide avec des produits injectés dans l'aubier (mais pas dans le cœur du tronc), qui protège le bois des moisissures.

Une exclusivité : le bardage thermo-huilé

Ces évolutions ont aussi changé la manière de travailler. « Tout le bois de structure est fabriqué à partir de bois de longueur traditionnelle, précise le chef d'entreprise, c'est-à-dire de 3 mètres. Le bois abouté permet d'éliminer tous les défauts, notamment les nœuds mal placés. La résistance mécanique de chaque pièce de bois est contrôlée, grâce à une machine qui procède à une analyse vibratoire. Nous avons la garantie décennale. »

La société fournit aussi des produits techniques (bardages, bois de structure) pour les professionnels du bâtiment. Elle détient même une exclusivité pour la région, le bardage thermo-huilé, qui évite les remontées d'humidité. Résultat : il n'y a plus que 50 % du chiffre d'affaires qui provienne du bois scié, le reste étant le fait de la construction. L'entreprise compte à ce jour une quarantaine de salariés et réalise un chiffre d'affaires de 5 millions d'euros.

Sur leur site d'Arue, près de Roquefort, Philippe Labadie et sa sœur Chantal Lalanne ont créé un site d'exposition de leurs produits. PHOTO NICOLAS LE LIÈVRE

DARMENDRAIL AUTOMOBILES
ZA DE LAGACE - SAINT AVIT (40) - 05 58 06 77 67 NOUVELLE ADRESSE

Consommation Euromix de la VOLVO S60 D4 Momentum Business BM : CO_2 rejeté : 99 g - 3.8 l/100 km - TVS 198 €. Consommation Euromix du VOLVO XC60 D4 Momentum Business BM : CO_2 rejeté : 117 g - 4.5 l/100 km - TVS 468€. Consommation Euromix du VOLVO V60 D4 Momentum Business BM : CO_2 rejeté : 99 g - 3.8 l/100 km - TVS 198 €. **volvocars.fr**

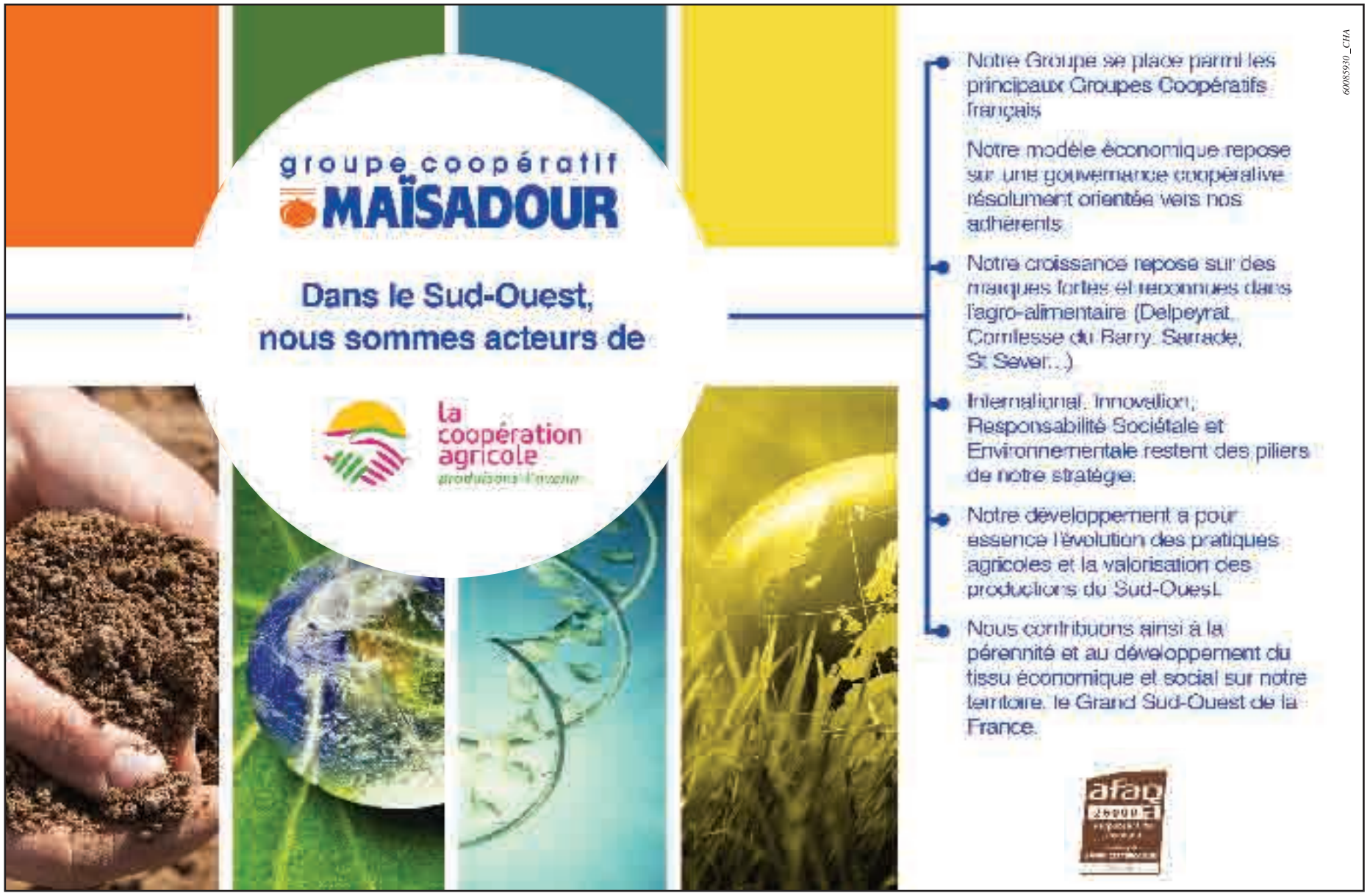
60085600_CLA

Industrie : les 50 premières

	Dénomination officielle	Commune	Date dernier bilan	Dernier CA	Evol. (en %) dernier CA / CA N -1	Dernier CA export	Dernier résultat net
1	EGGER PANNEAUX ET DECORS	RION DES LANDES	30.04.2013	283 497	5,80	136 282	1 861
2	LES DERIVES RESINIQUES ET TERPENIQUES	DAX	31.12.2013	237 243	5,81	164 014	9 057
3	VERMILION REP SAS	PARENTIS EN BORN	31.12.2012	220 173	-8,27	0	39 005
4	TEMBEC TARTAS	TARTAS	30.09.2013	160 244	-4,99	136 140	28 068
5	GASCOGNE LAMINATES	DAX	31.12.2012	96 633	-3,51	57 732	-3 676
6	GASCOGNE SACK	MIMIZAN	31.12.2012	89 338	2,15	19 772	2 618
7	GASCOGNE EMBALLAGE - GASCOGNE SACK	MIMIZAN	31.12.2013	81 519	NC	16 897	1 612
8	GASCOGNE WOOD PRODUCTS	ESCOURCE	31.12.2013	76 509	-5,85	20 260	-6 941
9	FINSA FRANCE SAS - MDF AQUITAINE	MORCENX	31.12.2013	65 369	NC	0	779
10	COVERIS RIGID FRANCE	SOUSTONS	31.12.2013	62 773	-5,55	18 164	486
11	MLPC INTERNATIONAL	RION DES LANDES	31.12.2013	59 560	0,60	52 443	-2 141
12	FERTINAGRO FRANCE	MISSON	31.12.2013	58 211	-0,37	9 558	1 068
13	RIP CURL EUROPE	SOORTS HOSSEGOR	30.06.2013	54 300	-24,61	27 324	6 710
14	VERMILION PYRENEES	PARENTIS EN BORN	31.12.2013	47 165	-20,18	0	20 843
15	DARBO SAS	LINXE	31.12.2012	45 831	-15,86	21 027	-8 314
16	BIOLANDES SA	LE SEN	31.12.2013	41 688	8,65	33 212	4 130
17	GRANEL	LESPERON	31.12.2013	40 176	-8,04	27 648	-28
18	ETABLISSEMENTS CHRISTIAN BOURRASSE	TOSSE	30.09.2013	36 899	-1,91	10 900	1 177
19	POTEZ AERONAUTIQUE	AIRE SUR L'ADOUR	31.12.2012	32 307	22,31	8 245	537
20	MANUFACTURE EUROPEENNE LITERIE PYRENEX	ST SEVER	30.04.2013	30 997	1,88	16 977	456
21	FIDER	DAX	31.12.2013	28 366	7,67	8 894	1 248
22	ACTION PIN	DAX	31.12.2013	27 318	9,88	2 649	1 545
23	VERMILION MORAINE	PARENTIS EN BORN	31.12.2012	26 739	1,14	1 108	8 497
24	FERMETURES HENRI PEYRICHOU	ST MARTIN DE SEIGNANX	31.12.2013	25 475	-2,41	0	230
25	FP BOIS	MIMIZAN	31.12.2013	24 941	1,74	6 203	232
26	SERIPANNEAUX	ST VINCENT DE TYROSSE	31.12.2012	23 482	-0,45	3 932	61
27	LESBATS SCIERIES D'AQUITAINE	LEON	31.12.2013	21 977	14,22	3 125	193
28	RAMONDIN FRANCE	TOSSE	31.12.2013	17 533	5,06	0	672
29	JORIS IDE SUD OUEST	HAGETMAU	31.12.2013	16 941	-4,63	0	-964
30	CARRIERES LAFITTE	CAUNA	31.12.2013	16 744	0,95	0	1 653
31	BIOLANDES PIN DECOR	LE SEN	31.12.2013	16 015	3,47	1 376	260
32	SOCIETE MONTOISE DU BOIS	MONT DE MARSAN	31.12.2013	15 004	-5,80	1 380	237
33	ALKERN BCL	MONT DE MARSAN	31.12.2013	14 830	-4,48	32	-165
34	SERVARY	LE SEN	31.12.2013	14 800	-2,36	1 946	-840
35	GENERALE D'ABRIS ACCESSOIRES PISCINES GAAP	ANGRESSE	31.12.2013	14 744	3,60	199	610
36	DL AQUITAINE	TERCIS LES BAINS	31.12.2013	14 405	14,79	0	1 319
37	FRANCEMETAL	LABENNE	31.12.2013	13 316	1 307,61	0	855
38	TEMBEC AVEBENE	TARTAS	30.09.2013	12 025	-9,94	9 640	1 192
39	MPS TOILETTES AUTOMATIQUES - MICHEL PLANTE SYSTEMS	JOSSE	31.12.2013	11 794	15,49	507	1 055
40	GOURDON FRERES	AIRE SUR L'ADOUR	31.12.2013	10 393	-8,95	587	30
41	LAMARQUE SOGY BOIS	YGOS ST SATURNIN	31.12.2013	9 950	-4,87	743	-267
42	OTECH 40	MONT DE MARSAN	30.09.2013	8 643	2,51	0	221
43	SA SCOP CARROSSERIE CAZAUX	ST VINCENT DE PAUL	31.08.2013	8 101	-0,33	0	133
44	FREMA	GRENADE SUR L'ADOUR	31.12.2013	7 920	16,49	3 132	1 437
45	MECANIQUE D'AQUITAINE	TARNOS	31.12.2012	7 906	54,60	1 079	960
46	ABOXIA	HERM	30.09.2012	7 836	-25,90	0	15
47	LAFAGE FRERES	PONTONX SUR L'ADOUR	30.06.2013	7 819	5,96	0	199
48	STE LANDAISE DE PROFILAGE ACIER	HAGETMAU	30.06.2012	6 976	15,40	1	378
49	SEOSSE ECO TRANSFORMATION	ST LON LES MINES	31.12.2013	6 700	24,10	1	441
50	CONSTRUCT. METALLIQ. & CHAUDRONNERIE DE L'ARMAGNAC	AIRE SUR L'ADOUR	30.09.2013	6 530	4,93	0	588

Infographie

- Sources Pouey international - Tous les chiffres sont en milliers d'euros - NC : Non communiqué par la société -


groupe coopératif
MAÏSADOUR
Dans le Sud-Ouest,
nous sommes acteurs de
la coopération agricole
Notre Groupe se place parmi les principaux Groupes Coopératifs français
Notre modèle économique repose sur une gouvernance coopérative résolument orientée vers nos adhérents
Notre croissance repose sur des marques fortes et reconnues dans l'agro-alimentaire (Delpeyrat, Comtesse du Barry, Serrade, St Sever...)
International, Innovation, Responsabilité Sociétale et Environnementale restent des piliers de notre stratégie.
Notre développement a pour essence l'évolution des pratiques agricoles et la valorisation des productions du Sud-Ouest.
Nous contribuons ainsi à la pérennité et au développement du tissu économique et social sur notre territoire, le Grand Sud-Ouest de la France.
afaq
60085930_CHA

Agroalimentaire : les 50 premières

	Dénomination officielle	Commune	Date dernier bilan	Dernier CA	Evol. (en %) dernier CA / CA N -1	Dernier CA export	Dernier résultat net
1	DELPEYRAT	ST PIERRE DU MONT	30.06.2013	330 552	-2,65	25 312	4 166
2	LABEYRIE - GUERADIS	ST GEOURS DE MAREMNE	30.06.2013	312 665	-6,50	0	16 581
3	SUD OUEST ALIMENT	HAUT MAUCO	30.06.2013	220 771	37,98	1 957	-730
4	LES FERMIERS LANDAIS	ST SEVER	30.06.2013	110 787	1,78	17 870	-1 488
5	SUD OUEST LEGUMES ALLIANCE SOLEAL	BORDERES ET LAMENSANS	30.06.2012	76 035	16,27	3 703	31
6	STE ETUDE, REALIS., EXPLOIT. TRAITEMENT DU MAIS	LABATUT	30.04.2012	59 559	3,64	4 251	13
7	LA FORESTIERE DE GASCOGNE	ESCOURCE	31.12.2013	52 604	23,63	451	200
8	NORWAY SEAFOODS	CASTETS	31.12.2012	51 205	-1,30	8 312	-510
9	EXCEL SA	GIBRET	30.06.2013	51 134	3,79	0	-2 152
10	AQUALANDE	ROQUEFORT	31.12.2013	49 874	13,11	1 958	1 194
11	SOCIETE PROVIF	ST SEVER	30.06.2013	32 780	-0,14	0	17
12	CAILLOR LA CAILLE DES LANDES	SARBAZAN	31.12.2013	29 349	3,60	5 193	684
13	MAISON LAFITTE ML ADOUR GASTRONOMIE	MONTAUT	31.12.2012	26 601	-3,34	1 928	60
14	SOCIETE COOPERATIVE DES VOLAILLES D'ALBRET	ST AVIT	31.12.2013	24 178	8,11	0	31
15	SAS CHAMPILAND	HERM	30.06.2013	22 471	2,29	0	-75
16	LE GRENIER DES GASTRONOMES	HAGETMAU	30.09.2013	20 078	-12,93	1 438	81
17	BETAIL VIANDES MONTOIS	MONT DE MARSAN	31.12.2013	19 923	-7,62	4	-525
18	PINGUIN AQUITAINE	YCHOUX	31.03.2013	18 173	5,00	0	1 049
19	VICAMPO	LATRILLE	31.03.2013	16 985	13,48	13 657	9
20	PALMI DECOUPE FOIE GRAS	ST AUBIN	30.04.2012	16 630	NC	122	89
21	ALILANDES	ST SEVER	31.03.2013	16 141	5,74	0	-1 189
22	STE COOP. AGRICOLE FOIE GRAS DE CHALOSSE	MONTFORT EN CHALOSSE	31.12.2012	15 932	1,79	829	43
23	PRAVILAND	CLERMONT	30.06.2013	15 761	0,48	201	37
24	LARRERE ET FILS	LIPOSTHEY	31.03.2013	14 643	49,05	2 577	149
25	SAF ISIS	SOUSTONS	31.12.2012	13 850	6,39	9 184	877
26	SOCIETE PRODUITS AROMATIQUES D'ALBRET SAS	LE SEN	31.12.2013	12 731	16,72	7	4 952
27	MULOR - COUVOIR PALMIDOR	CARCARES STE CROIX	30.06.2013	12 460	-12,29	0	-1 976
28	XPBOIS	ST PIERRE DU MONT	31.12.2012	12 233	-23,10	100	35
29	PLANFOR	UCHACQ ET PARENTIS	30.06.2013	11 552	12,25	0	137
30	PALMADOUR	ST SEVER	31.03.2013	11 114	-0,32	0	-1 379
31	VICAMPO CULTURES SICA	LATRILLE	31.03.2013	10 756	23,49	0	12
32	LARTIGUE ET FILS	PONTONX SUR L'ADOUR	30.09.2012	10 258	6,71	59	744
33	ETABLISSEMENTS BAILLET	HAGETMAU	31.12.2013	9 029	6,09	0	162
34	SOCIETE AVICOLE DE LA CHALOSSE - SOCAVIC	AUDIGNON	30.06.2013	8 383	3,96	0	97
35	STE COOP. AGRICOLE PRODUCTION PALMIPEDES ADOUR	HAGETMAU	31.12.2013	7 310	-1,96	0	16
36	ARMADIS SOCIETE NOUVELLE	VILLENEUVE DE MARSAN	31.07.2012	7 010	36,94	5 241	280
37	LES VIGNERONS LANDAIS TURSAN CHALOSSE	GEAUNE	31.08.2013	6 308	-0,47	208	-155
38	SELECTION AVICOLE DE LA SARTHE ET SUD OUEST	SABRES	30.09.2013	5 363	9,49	2 976	394
39	SA DES ETABLISSEMENTS PARIS	POMAREZ	30.04.2012	5 007	NC	102	5
40	GENERAL MILLS LANDES	LABATUT	30.04.2013	4 658	-8,74	4 564	226
41	ETABLISSEMENTS BIGNALET	HABAS	31.12.2013	4 634	8,40	0	204
42	BARTHOUIL	PEYREHORADE	31.03.2013	4 111	2,75	108	102
43	ELEVAGE DES TUYAS	LUE	31.08.2013	3 962	6,33	0	141
44	SARL CAMPISTRON ET FILS	POMAREZ	31.12.2013	3 824	-1,42	0	272
45	CASTEL FOIE GRAS	CASTEL SARRAZIN	31.03.2013	3 797	-10,17	3	84
46	MEDIPALM FRANCE	ST GEOURS DE MAREMNE	30.06.2012	3 687	28,47	10	60
47	FRANCE PIVOTS	SABRES	31.10.2012	3 687	1,99	35	118
48	COUVOIR DE LA COTE D'ARGENT	MAGESCQ	31.03.2012	3 590	-4,06	0	52
49	ETABLISSEMENTS DUPERIER ET FILS - TPLG	SOUPROSSE	31.03.2013	3 562	-5,94	0	52
50	COOP. ELEVAGE INSEMINATION ANIMALE GEN' ADOUR	YZOSSE	30.09.2013	3 506	NC	0	-122

Infographie SO

- Sources Pouey international - Tous les chiffres sont en milliers d'euros - NC : Non communiqué par la société -

_NOUVEAU DUCATO.
UNE NOUVELLE GÉNÉRATION DE PROS
Fiat Professional avec EXPO MILANO 2015
_VOLUME UTILE
8m³
_CLIMATISATION
_SYSTÈME AUDIO AVEC COMMANDES AU VOLANT, NAVIGATION TACTILE U-CONNECT ET BLUETOOTH®
_RADAR DE RECUL
_RÉGULATEUR & LIMITEUR DE VITESSE (2)
1.1T
_CHARGE UTILE (1)
PLUS DE TECHNOLOGIE, PLUS D'EFFICACITÉ, PLUS DE RENTABILITÉ.
Le nouveau Ducato offre toujours plus aux professionnels : de nouvelles technologies, les meilleures performances de sa catégorie en consommation de carburant (5,8 l/100 km), charge utile et capacité, un nouveau design, et encore plus d'efficacité pour votre travail.
SÉRIE SPÉCIALE PACK PRO NAV
À PARTIR DE 199 € HT / MOIS (3) AVEC 5 ANS DE GARANTIE
FIAT PROFESSIONAL
www.fiatprofessional.fr
60120610_CLA
(1) Plus de 1,1 tonne, segment roues simples. (2) Régulateur sans limiteur sur motorisation 2.0 Mjt 115. (3) Détails et conditions disponibles sur www.fiatprofessional.fr. Offre non cumulable réservée aux professionnels (hors loueurs, administrations et clients Grands Comptes) pour toute commande d'un Nouveau Ducato Fourgon Tôlé 3.0 CH1 2.0 Multijet 115 série spéciale Pack Pro Nav passée jusqu'au 31/12/2014 auprès de votre distributeur agréé Fiat Professional participant. Sous réserve d'acceptation de votre dossier par FL Auto - RCS Versailles 342 499 126.
DAX - 05 58 74 25 22
33, allée Pampara (ZAC du Sablar) - www.fiat-dax.fr
Milano
MONT-DE-MARSAN - 05 58 05 00 66
1216, av. du Maréchal-Juin (face à But) - www.fiat-mont-de-marsan.fr

Observatoire de la filière bois, il faut fédérer tous les acteurs

SOCIAL À la suite d'un an de travail, le Ceresa a créé en septembre 2014 l'Observatoire social de la filière bois en Aquitaine. Rencontre avec son président Alain Delmas

Alain Delmas, président de Ceresa. PHOTO L. D.

L'Observatoire social de la filière bois a vu le jour le 26 septembre dernier à Cestas, en Gironde. Il est né par la volonté du Ceresa (Centre d'études et de recherches économiques et sociales d'Aquitaine), qui avait lancé en 2014 les états généraux de la filière bois en Aquitaine. Rencontre avec son président Alain Delmas, également vice-président du Conseil économique, social et environnemental.

Vous avez créé cet observatoire à la demande de professionnels de la filière. Quel est son objectif?

Il s'agit de rassembler l'ensemble des acteurs de la filière, pour travailler sur les enjeux liés à l'emploi, aux conditions de travail et à la formation. Dans notre région, le bois fait vivre 38 000 personnes [chiffres Insee 2010, NDLR], dont 29 000 salariés, ce qui en fait le second secteur d'emploi après l'aéronautique.

Ce n'est pas un nouveau lieu de négociation mais un acteur de l'innovation sociale, permettant une approche plus fine des réalités économiques et sociales de la filière. L'idée est plutôt d'avoir une vision permanente de l'état de la filière et de ses besoins dans le temps.

Selon vous, dans quels secteurs et parmi quel public se situent les plus gros besoins à l'heure actuelle?

Je pense qu'il est nécessaire d'accompagner les salariés (qui pèsent 68 % de la filière) dans leur évolution de carrière, pour conserver de l'attractivité aux emplois de demain, améliorer l'accès aux emplois plus qualifiés, pouvoir changer d'entreprise ou de fonction.

Il faut penser à la place des femmes, car elles ne représentent que 14 % des employés. Il faut les attirer sur ces métiers tout en veillant sur l'égalité hommes/femmes à chaque étape.

Il y a aussi la question de la sécurité, car cette filière est la plus accidentogène de l'emploi dans la région et aussi celle de l'illettrisme, car en général cette main-d'œuvre n'a pas une formation très élevée. Aucun sujet ne doit rester tabou.

Y a-t-il des pistes nouvelles à explorer pour continuer à dynamiser la filière bois du département?

J'en vois plusieurs: la valorisation des déchets, de la ressource jusqu'aux déchets ultimes, la valorisation de toutes les essences, aussi bien le pin maritime que les peupliers du Lot-et-Garonne, les châtaigniers de Dordogne, les hêtres des Pyrénées. Il faut aussi attirer l'attention sur les appels d'offres et les critères d'utilisation du bois local par rapport aux importations.

Les enjeux sont aussi sociaux qu'économiques, les choses sont liées. Pour y travailler, nous avons constitué quatre collectifs de travail : évolution professionnelle, conditions de travail, formation et emploi, veille sectorielle sur l'évolution des métiers.

PROPOS RECUEILLIS PAR JEAN-LOUIS HUGON

EN BREF

L'Observatoire social de la filière bois en Aquitaine rassemble la CGT, la CFDT, le Syndicat des sylviculteurs, l'Alliance forêts bois, les fabricants de parquets, lambris, moulures, les employeurs de première et deuxième transformation, la Délégation régionale aux droits des femmes et à l'égalité et le fond d'assurance formation des salariés agricoles.

Il est soutenu par la Direction régionale de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt, la Direccte, le Conseil régional, les Conseils généraux de la Gironde et du Lot-et-Garonne, les autres collectivités territoriales étant attendues.

Technicien du bois galbé

CASTETS Saint-Palais s'est spécialisé dans l'agencement d'espaces de vie en bois pour des sociétés ferroviaires, nautiques ou de luxe

Du cintrage au moulage. Deux « -age », deux époques. Au commencement, c'était en 1964, François Saint-Palais donnait naissance à une société, qu'il baptisait de son patronyme. Spécialisée d'abord dans la sculpture sur bois, elle s'est très vite orientée vers le pliage (ou cintrage) du bois massif, à destination du marché de l'ameublement de luxe. Cette sous-traitance professionnelle fonctionna pendant près de 40 ans, avant que la crise qui a frappé le secteur à Hagetmau ne bouleverse la donne.

Une nécessaire reconversion

« Dans les années 2000, la clientèle s'est effondrée, on a donc cherché à diversifier notre activité », retrace Frédéric, fils de François, qui a repris en 1999 la société familiale de Castets. Désormais, si le cintrage conserve une part résiduelle (environ 10% de la production), le cœur de l'activité bat pour la fourniture de collectivités, de sociétés ferroviaires (intérieurs de trains), nautiques (plaisance, croisière) ou encore de luxe, en quête « d'aménagements d'espaces de vie » répondant à des critères hyperspécifiques.

Bien qu'installée dans les Landes, l'entreprise Saint-Palais ne travaille pas le pin, qui n'aurait « aucun intérêt pour les applications de décoration », selon Frédéric Saint-Palais. La société se fournit en bois de familles européennes, nord-américaines et exotiques. Entre autres : le chêne, le merisier, le noyer, l'orme.

Travail de précision pour clients exigeants

« Les clients qui nous contactent cherchent la plupart du temps des solutions à des problèmes esthétiques et/ou techniques. Ça peut être des problématiques d'acoustique, de poids ou de sécurité antifeu dans les trains », illustre Frédéric Saint-Palais. Pour répondre à ces exigences, le pliage traditionnel du bois massif présentait trop de limites. « L'expression populaire dit que le bois travaille et c'est tout à fait vrai: il bouge dans le temps. Quand la précision demandée est importante, ça ne peut pas aller », justifie notamment le PDG de 43 ans.

Frédéric Saint-Palais dans son atelier de Castets. PHOTO ISABELLE LOUVIER

L'entreprise et ses 17 salariés (1,5 million de chiffre d'affaires), a donc développé des applications de bois plus stables : du contre-plaqué, ces feuilles de bois collées entre elles, du lamellé-collé, un contreplaqué plus élaboré, et des dérivés de bois MDF (Medium Density Fibreboard) ou panneau de fibre de bois de densité moyenne. Grâce à son atelier de 4 000 m² équipé entre autres de 15 presses, et un savoir-faire qui n'aurait que deux ou trois équivalents aussi techniques dans l'Hexagone, le sous-traitant colle les feuilles de bois, puis les galbe par moulage selon les formes commandées, avant de les orner à la demande de revêtements particuliers (stratifiés, films thermoplastiques, etc.).

PIERRE MAILHARIN

La gemme, une activité difficile à relancer

HAUTE LANDE Les initiatives de relance de la gemme se multiplient dans le département mais aussi en Gironde. Sans que l'avenir de cette activité soit assuré loin s'en faut

JEAN-FRANÇOIS RENAUT
jf.renaut@sudouest.fr

Entre autres initiatives, un chantier expérimental de relance de la Gemme est mené à Lesperon. PHOTO PASCAL BATS

Le rendez-vous était fixé à Lesperon à la fin du mois d'août. Ce village de Haute Lande (canton de Morcenx) accueille un chantier expérimental de relance de la gemme (résine du pin). Le sylviculteur, Phillipe Mora, qui met 700 de ses pins à disposition, explique pourquoi : « L'idée est de voir si cette filière historique dans les Landes peut être relancée. » Jusque dans les années 1960, on comptait en effet jusqu'à 30 000 gemmeurs, dans tout le département.

Participent au projet la commune, l'Établissement et service d'aide par le travail (Esat) du Marensin, le Conseil général, l'État mais aussi des entreprises comme DRT (Dérivés Résiniques et Terpéniques). L'entreprise dacquoise est un acteur majeur du secteur, localement présent via sa filiale Granel. Sans oublier Holiste, une société bourguignonne spécialisée dans la santé et le bien-être.

Un bémol : le coût de production

En termes de résine produite, l'objectif de 2,5 tonnes est modeste mais les techniques sont novatrices. Car la qualité provient aussi de la façon de récolter ; finis les vieux (et pleins de charme) pots en terre, où la gemme était jadis à l'air libre, place aux « bags in box » fermés hermétiquement, qui empêchent l'évaporation et évitent les impuretés.

> « *Il existe des marchés de niche mais on ne relancera jamais la gemme comme on l'a connue à un moment.* »
> Dominique Coutière

L'expérience menée à Lesperon est la dernière d'une longue série. En mars dernier, s'est créée l'association Gemme la forêt d'Aquitaine qui regroupe à la fois des industriels, des syndicalistes, des élus et des sylviculteurs. La difficulté dans la relance de la gemme n'est en effet pas constituée par le produit lui-même, d'excellente qualité puisqu'issu d'une forêt certifiée.

Il réside plutôt dans son coût de production rapporté à son prix de vente. « Les recherches vont tous azimuts dans le matériel comme dans l'organisation du travail, explique Paul Faury, le directeur de la Direccte dans les Landes. Le but est de se rapprocher du prix du marché. »

Un marché dominé par la Chine et le Brésil, qui produisent quasiment toute l'année contre seulement six mois en France. Car en dessous de huit ou neuf degrés le matin, la résine du pin ne coule pas. Sans compter le coût de la main-d'œuvre, bien plus bas dans ces pays et qui influe largement sur les prix de vente.

30 % de térébenthine et 70 % de colophane

La résine ne peut pas être utilisée telle quelle ; il faut séparer les 30 % de térébenthine et les quelque 70 % de colophane. C'est précisément l'essence de térébenthine qui intéresse Marie-Laure Delanef, créatrice d'Holiste. « On en utilise 20 tonnes par an et nos besoins augmentent. Aujourd'hui, on s'approvisionne au Portugal parce que le produit y est meilleur », constate-t-elle.

Probablement pas meilleur que la bonne gemme de chez nous. « Une qualité comme ça renvoyant à un haut niveau d'exigence environnementale, ça existe peu », poursuit la chef d'entreprise. C'est une de ses motivations. La seconde étant de sécuriser son approvisionnement. Si la térébenthine trouve donc des débouchés, c'est plus complexe pour la colophane, comme l'explique Philippe Sainte-Cluque, directeur des achats à DRT : « Au-delà de 1,6 euro le kilo, c'est compliqué pour nous d'acheter. Le prix n'est plus assez compétitif. »

Un enjeu important consistera à trouver une ou des niches pour cette colophane qui, une fois transformée, entre dans la composition d'adhésifs, d'encres ou de chewing-gums. Autre possibilité de débouchés, la pigne enrobée de résine qui fait d'excellents allumes-feux pour le barbecue (commercialisée sur le bassin d'Arcachon) ou même un enduit routier végétal, susceptible de se substituer au bitume pétrolier et auquel DRT s'intéresse de près. « Un objectif qui est atteignable, c'est environ un euro le kilo de résine, soit deux fois le prix du marché », éclaire Luc Leneveu, chef de projet chez Biogemme. Pas sûr que même à ce prix-là, la qualité de la gemme landaise fasse la différence.

Un marché « pas rentable » pour Emmanuelli

De vraies perspectives sont ouvertes mais de nombreuses interrogations subsistent. Le 3 novembre, lors d'une session du Conseil général des Landes, le président Henri Emmanuelli, informé de ces tentatives de relance, livrait un constat et une interrogation. « En 30 ans, disait-il, ça fait quatre fois que je vois revenir la relance de la gemme. Et à chaque fois, c'est la même conclusion : pas rentable. Jusqu'en 1985, la production de gemme était subventionnée. Dès qu'il n'y a plus eu de subventions, c'est tombé. »

Dominique Coutière, vice-président du Département des Landes et patron de Biolandes a aussi donné son opinion sur la question. « Il existe des marchés de niche mais on ne relancera jamais la gemme comme on l'a connue à un moment. » Parole d'expert.

EN BREF

C'est Humberto Bellini delle Stelle qui le premier, à la fin des années 1920, a eu l'idée d'une récolte de résine absolument pure, en vase clos et non plus en pot de terre ouvert. Cet ingénieur italien, à l'époque exilé dans les Landes, avait déposé un brevet dès janvier 1930, brevet tombé depuis dans le domaine public. Son arrière-petite-fille, Aude Renoir, souhaite que personne aujourd'hui ne s'en attribue les mérites.

Valoriser la sciure de bois en copeaux de chauffage

LABOUHEYRE Le groupe Archimbaud, spécialisé dans les palettes, valorise tous les produits issus de son activité de sciage grâce aux granulés de bois et à sa centrale de cogénération

JEAN-LOUIS HUGON
jl.hugon@sudouest.fr

Jean-Pascal Archimbaud : « Nous tenons les équilibres en valorisant les produits connexes » . PHOTOS PASCAL BATS

A Labouheyre, Jean-Pascal Archimbaud attend impatiemment l'hiver. Son usine produit 60 000 tonnes de granulés de bois par an (elle peut aller jusqu'à 100 000). Ils sont obtenus à partir de sciures fraîches et séchées, provenant de ses activités de sciage. Mais les températures actuelles ne poussent pas à la consommation. La vente de bois énergie est en effet très dépendante de la météo.

Déjà, l'hiver précédent n'avait pas été favorable au chauffage, d'où une présence de stocks importants. « Cela fait 7 ans que je fais du granulé, explique-t-il, mais là, nous avons un mois de retard sur les commandes. Nous avions prévu dans notre budget 190 000 tonnes pour l'expédition, mais je pense que nous allons nous limiter à 120 000 ou 130 000 tonnes cette année. »

Vendus aux particuliers et aux collectivités, ces granulés de bois servent de combustible à tout matériel spécialisé de chauffage; chaudières, poêles, foyers fermés et inserts. Ils sont distribués en sacs de 15 kilos ou livrés en vrac par camion souffleur dans un silo de stockage.

Produire deux énergies simultanément

Le groupe Archimbaud est spécialisé depuis 1984 dans le sciage de résineux et la fabrication de palettes. Il possède une deuxième scierie à Secondigné-sur-Belle, dans les Deux-Sèvres (la maison mère) ainsi que deux fabriques de palettes ; l'une à Saverdun (Ariège) et l'autre à Secondigny (également dans les Deux-Sèvres). Toujours à la recherche de nouvelles techniques d'optimisation de ses produits connexes (copeaux, sciures, plaquettes et écorces), l'entreprise vient de mettre en place à Labouheyre une usine de cogénération, qui permet de produire simultanément deux types d'énergie. Dès cette fin d'année ou au début de la prochaine, la centrale produira de la chaleur pour sécher du bois et de l'électricité qui sera revendue à EDF. La chaudière a une capacité de 13,5 mégawatts et l'injection du courant sur le réseau public sera de 3,5 mégawatts, pour environ 40 000 tonnes de biomasse consommées.

Pénurie de matière première

À l'avenir, l'augmentation du prix du bois (+15% en un an) pose évidemment la question de la ressource.

« Pour 2015 nous avons encore 8 mois de stock sous arrosage, constate le PDG, mais pour 2016 on se pose des questions. Avant la tempête il y avait un volume important de bois qui sortait du massif, si on retrouve cette position cela va détendre les prix. Sinon, on risque d'aller chercher de la matière première en Espagne. En sciage, le prix de la planche est le même qu'il y a plus de vingt ans, alors que la matière première a fait un bon de 36% depuis 2000. Nous tenons les équilibres en valorisant les produits connexes. »

Le groupe possède une capacité de sciage de 200 000 m³ par an, dont 90 000 à Labouheyre. Au total, il traite 440 000 tonnes de bois chaque année, dont presque 200 000 dans les Landes. Ses effectifs sont de 180 personnes, dont 50 salariés à Labouheyre. L'usine de granulés fait travailler une quinzaine de personnes en comptant les intérimaires.

Les sciures fraîches sont transformées en copeaux pour le chauffage.

Vous êtes chef d'entreprise
et vous souhaitez accompagner
un futur entrepreneur à potentiel ?

Rejoignez un réseau de chefs d'entreprise engagés

Réseau Entreprendre® Adour
120 chefs d'entreprise en Adour
qui accompagnent bénévolement des créateurs, repreneurs d'entreprise.
1 association, 4 implantations

Plus d'infos : adour@reseau-entreprendre.org
Tel : 05 59 02 30 88 www.reseau-entreprendre-adour.fr

60115080-PG

« Notre métier : inventer

PLANFOR L'entreprise familiale produit 17 millions de plants de pins maritimes chaque année et gère 10 000 hectares de forêt. Son directeur Christophe Ballarin évoque « un massif vivant », avec optimisme

VINCENT DEWITTE
v.dewitte@sudouest.fr

Née à Uchacq-et-Parentis en 1983, Planfor est sortie du bois grâce, notamment, au concept de la « forêt clé en main », développé par le conseiller forestier, Jean-Antoine Ballarin. Trente ans plus tard, l'entreprise familiale, spécialisée dans « l'accompagnement de la modernisation de la forêt », dévoile un domaine à haute technologie ajoutée.

Depuis la tempête Klaus, pas moins de 3 millions d'euros ont ainsi été investis en recherche et développement, soit près de 30% du chiffre d'affaires annuel. « Aujourd'hui, seules les entreprises les plus innovantes peuvent s'en sortir », justifie Christophe Ballarin depuis sa pépinière d'Uchacq. Il est le fils du fondateur de Planfor et dirige la société depuis maintenant 10 ans.

Planfor a d'abord dû investir pour augmenter sa capacité de production et ainsi satisfaire le reboisement d'après tempête. Avec 17 millions de plants de pin maritime sortis chaque année du sol landais depuis 2012, la société est plus que jamais florissante et revendique 33 % des parts du marché français (environ 80% avec la coopérative Alliance, NDLR). Mais depuis bien plus longtemps, l'innovation vient surtout de la graine.

Des pins adultes en 30 ans

Les trois « vergers à graines » de Planfor sont un terreau propice à un long travail de recherche et développement. Les techniciens maison ne parlent pas de modification génétique mais bien de sélection. Et aujourd'hui, petite révolution, la 4e génération permet d'imaginer des « itinéraires » sur 30 ans, voire 25 ans. Un rythme inimaginable par les plus vieux forestiers, encore solidement enracinés à leurs 50 ou 60 ans.

Christophe Ballarin, directeur de Planfor, au milieu de jeunes pousses de pins maritimes.

Plantation de jeunes pousses de pin maritime de la pepinière Planfor

Un nouvel équipement performant au cœur du sud-ouest
à mi-chemin entre Bordeaux et Toulouse
AGEN
CENTRE CONGRÈS
PARC EXPOS
AGEN, DESTINATION BIEN-ÊTRE N°1
POUR VOS MANIFESTATIONS
• Auditorium de 576 à 1 970 places assises
• Amphithéâtre de 576 places
• Halle multifonction de 2 000 m²
• 10 salles de réunions de 20 à 200 personnes
• 7 000 m² de hall d'exposition
• Salle de spectacle jusqu'à 4 000 places assis / debout
Visite virtuelle en 2 minutes !
CONTACTEZ NOUS
Virginie Barbaret - 05 53 48 49 52
virginie@agen-expo.com
www.agen-expo.com
Agen
60109280_MAS

la forêt de demain »

PHOTOS NICOLAS LE LIÈVRE

Christophe Ballarin croit sur ce point que « les tabous tombent ». « Les sylviculteurs ont pris conscience que le massif offre beaucoup d'opportunités. Il y a de plus en plus de façons de consommer le bois et donc de plus en plus de débouchés. C'est une chance, car ça va tourner plus vite. »

«La forêt n'est plus gérée comme un capital mais plutôt comme un capital risque.»

Avec les ravages des scolytes et les dernières tempêtes, mais aussi avec de plus en plus de « forestier héritier », le spécialiste remarque que « pour beaucoup la forêt n'est plus gérée comme un capital mais plutôt comme un capital-risque ». Pour Christophe Ballarin, la suite est logique: « Il faut raccourcir les cycles. »

Très optimiste sur l'avenir, confiant notamment dans le débouché « bois énergie », l'entrepreneur emploie désormais plus de 100 employés. Il remarque, chiffres à l'appui, que « pendant que la France déboise, l'Aquitaine compte sur une forêt vivante, sans cesse renouvelée ». Le Landais membre du Syndicat national des pépiniéristes forestiers sait bien que les années à venir sont redoutées. Mais il s'agit, selon lui de « difficultés conjoncturelle qu'il faut dépasser ».

« Notre métier est d'imaginer la forêt de demain, dit-il. Plutôt que de voir à court terme notre souci est d'essayer de construire un gâteau un peu plus gros. Nous sommes persuadés que c'est possible et que chacun y trouvera sa place. »

EN CHIFFRES

17,1 millions

C'EST LE NOMBRE DE JEUNES PLANTS DE PIN MARITIME VENDUS PAR PLANFOR EN 2012-2013.

En janvier 2009, la tempête Klaus avait détruit plus de **200 000** hectares de forêt de pins maritimes. Le plan Chablis a été lancé par le gouvernement pour reconstituer ce massif. Il prévoit de replanter **30 000** hectares par an jusqu'en 2017. Planfor participe à ce reboisement à hauteur de **35 %**, soit quelque **13 000** hectares par an.

Radisson BLU HOTEL, BIARRITZ

150 CHAMBRES - SPA - HAMMAM - SAUNA - BAR - RESTAURANT PANORAMIQUE - 11 SALLES DE SEMINAIRE

Surplombant la plage de la Côte des Basques, berceau du surf européen, le Radisson Blu Hotel, Biarritz est un élégant hôtel 4* avec piscine, spa, sauna et hammam, un parking de 75 places et 11 salles de séminaires (dont 2 nouvelles salles à la lumière du jour)

CODE PROMO
SUD OUEST
Pour toutes confirmations de séminaire avec ce code promo, un apéritif d'accueil vous est offert !*

A deux pas de la plage et du centre ville, le Radisson Blu Biarritz dispose de 150 chambres et suites, bénéficiant d'une vue imprenable sur les toits des maisons basques ou sur l'océan. Modernes et confortables, elles disposent de tous les équipements nécessaires pour votre plus grand confort.

* Offre soumise à conditions. Pour toute confirmation d'un minimum de 10 pax.

www.radissonblu.fr/hotel-biarritz

Radisson Blu Hotel, Biarritz
1 Carrefour Hélianthe
64200 Biarritz

+33 (0)5 59 01 13 13

Tembec, reconverti avec succès dans la bioraffinerie

TARTAS Le groupe canadien a réorienté son usine landaise vers un marché à haute valeur ajoutée

OLIVIER BONNEFON
o.bonnefon@sudouest.fr

Et Tembec a renversé la vapeur ! En 1994 quand le groupe canadien (associé alors au groupe Cascades) fait l'acquisition du site Saint-Gobain de Tartas, l'usine fumante et malodorante produit de la pâte à usage absorbant, destinée au marché des « commodités », baptisée, le « fluff ».

Le marché est encombré par des entreprises dont les usines sont dix fois plus grosses, dans des pays à bas coûts de main-d'œuvre où la matière première est disponible en quantité et bon marché. La direction pressent déjà que le pin maritime des Landes vaut bien mieux que de finir en couches culottes ou serviettes hygiéniques.

Dans les laboratoires de Gradignan (Gironde) où Tembec a installé son centre de recherches, la révolution chimique verte se prépare. Durant dix ans, le groupe va investir 100 millions d'euros pour opérer une mutation totale : transformer l'usine de Tartas en bioraffinerie. Dans le même temps, Tembec cède de nombreuses usines, passant de 10 000 à 3 500 employés et de 3,7 à 1,6 milliard de dollars de chiffre d'affaires, afin de devenir leader mondial dans la production de celluloses de haute qualité.

Des celluloses à forte valeur ajoutée

Aujourd'hui, l'usine de Tartas fume toujours au milieu d'un vaste airial de pins, mais elle dégage moins d'effluves désagréables. Au lieu de séparer les molécules du pétrole, cette bioraffinerie applique les mêmes méthodes au pin maritime et produit ainsi des celluloses de haute pureté, destinées au marché des éthers cellulosiques mais aussi des celluloses microcristallines ou des nitrocellulose.

Ces qualités exceptionnelles font que ces produits sont très recherchés par les géants de la chimie comme Bayer ou Dow Chemical. Ces molécules entrent en effet dans la composition de produits à destination de l'industrie alimentaire (épaississants et gélifiants), de l'industrie pharmaceutique (pelliculage des comprimés et excipients), de l'industrie des cosmétiques (fluidifiant pour les crèmes), des dentifrices, vernis, peintures, filtres à cigarettes, du béton, et même des explosifs.

L'ensemble de la matière première est valorisée

Les deux usines tarusates produisent 150 000 tonnes par an de celluloses de spécialité. « On est passé d'une culture mono produit à une culture multiproduits », explique François Guiraud, directeur des ressources forestières pour Tembec à Tartas. Autrement dit, tout, dans le bois, est valorisé. « Et pour l'impact environnemental, nous sommes désormais en pointe, réalisant même notre autonomie énergétique grâce à notre chaudière biomasse, alimentée par la combustion des résidus de bois et à la turbine mise en place en juin 2012. »

Les dix chercheurs de Tembec Innovation à Gradignan continuent de travailler aux produits de demain issus du bois. « Use the best, burn the rest or turn the rest into best » (utilise le meilleur, brûle le reste ou tire en le meilleur), telle est la devise de l'usine tarusate et ses 300 collaborateurs, devenue l'une des plus rentables du groupe. Pour le futur, Tembec s'appuie sur son savoir-faire et son cœur de métier afin de développer des synergies et partenariats. Seule inquiétude, l'accès à la bio ressource : le pin maritime. Le massif landais, touché par deux tempêtes (1999 et 2009) ne pourra pas « nourrir » tout le monde lors des prochaines années. On prévoit en effet un déficit de 2 à 3 millions de m³ par an de matière première.

François Guiraud, directeur des ressources forestières, devant la bioraffinerie. PHOTO LOÏC DEQUIER

Tembec a investi 100 millions d'euros pour reconvertir le site de Tartas. PHOTO NICOLAS LE LIÈVRE

LE PACTE ENVIE D'AGIR

ENTREPRENEURS

PRÊT INNOV&PLUS

DÉCLENCHEZ UN ÉLAN DE COMPÉTITIVITÉ POUR VOTRE ENTREPRISE

AVEC LE PRÊT INNOV&PLUS

- Financez vos projets innovants*
- Bénéficiez d'un montant de 25 000 euros jusqu'à 7,5 millions d'euros
- Limitez votre caution personnelle à 50 % maximum
- Profitez d'un taux bonifié

*Sous réserve d'acceptation de votre dossier par la Banque Populaire.

Le financement bénéficie du soutien de l'Union Européenne par le biais de l'Instrument de partage des risques (RSI) pour les PME et Entreprises de Taille Intermédiaire (ETI) orientées vers la recherche et l'innovation - compartiment dédié du mécanisme de financement avec partage des risques (RSFF).

Commission européenne

BANQUE POPULAIRE
AQUITAINE
CENTRE ATLANTIQUE

www.bpaca.banquepopulaire.fr

BANQUE POPULAIRE

Banque Populaire Aquitaine Centre Atlantique, société Anonyme Coopérative de Banque Populaire à capital variable, régie par les articles L 512-2 et suivants du code monétaire et financier et l'ensemble des textes relatifs aux Banques Populaires et aux établissements de crédit. Siren : 755 501 590 RCS Bordeaux. Siège social : 10 quai des Queyries 33072 Bordeaux Cedex. Intermédiaire d'assurance immatriculé à l'Orias sous le numéro 07 005 628. Numéro d'identification intracommunautaire FR66755501590. Code APE 6419 Z – Illustration : NOIROC - ABEL

6010878O_MON

Bûcheronnage : quand

LUXEY En 60 ans, le métier de bûcheron a vécu de nombreuses évolutions qui ont amélioré les conditions

Éric Castex (casque jaune) bûcheron traditionnel, travaillait à la tronçonneuse tandis que Serge Brouste (casque vert) s'est équipé d'une machine moderne. PHOTO NICOLAS LE LIÈVRE

AUDREY LUDWIG
a.ludwig@sudouest.fr

Bienvenue dans l'univers de l'un des métiers les plus risqués du monde : bûcheron. Au début il y avait la hache, la scie puis le passe-partout, la tronçonneuse et aujourd'hui, règne l'abatteuse. En 60 ans, le métier a explosé par la force du progrès, dopé par la tempête de 1999.

« Jusqu'en 1999, il y avait encore beaucoup de bûcherons manuels à la tronçonneuse, raconte Alain Dupin, vice-président de l'ETF (entrepreneur de travaux forestiers). Il existait bien sûr les abatteuses mais peu de d'entrepreneurs en possédaient. Et puis tout s'est déréglé. Quarante petites scieries sont tombées en Aquitaine. Le bois par terre devait être exploité le plus rapidement possible, il fallait sortir le bois vite. Et là, il fallait des machines ».

« Jusqu'en 1999, il y avait encore beaucoup de bûcherons manuels à la tronçonneuse. Et puis tout s'est déréglé... »

En 2009, lors de la deuxième tempête (Klaus), tous étaient pratiquement mécanisés. Pourtant, parmi eux, certains ont fait un autre choix. Éric Castex a poursuivi son activité à la tronçonneuse, « pour garder les pieds au sol », avant de finalement raccrocher ses gants pour se reconvertir en gestionnaire de forêts privées.

« C'est personnel, je trouve qu'un professionnel doit garder les pieds sur terre, dit-il. C'est ma relation au travail, j'ai fait les formations mais il me manque cette relation. Je m'en sortais difficilement mais mécanisé, ce n'est pas mieux je crois ». Pour les « mécanisés », le rapport à la forêt ne peut plus être le même : « J'avais un lien que je n'ai plus, confirme Alain Dupin. Avant, on voyait les animaux et les amoureux ».

« On a protégé l'humain »

Malgré tout, la mécanisation a mis davantage de temps à s'implanter dans les Landes que dans d'autres contrées. « Notre forêt n'est pas la plus facile à exploiter avec une machine d'abattage, explique Serge Brouste, depuis toujours attiré par la mécanique. Nos arbres sont lourds, branchus, pas droit. Sur les troncs, il y a peu de branches, mais en haut, ce sont les plus grosses. Il a fallu adapter les machines à cette typologie ».

Tous louent cependant le progrès : le métier est clairement moins dangereux et les accidents mortels ont diminué. « On a protégé l'humain. En terme de sécurité, c'est indéniable, avance Alain Dupin. On se souvient tous avoir connu un bûcheron qui travaillait en short et en claquettes. Il fallait être sacrément costaud ! » Mais si la mécanisation tue moins

Le travail à la tronçonneuse est plus précis et permet d'accéder à des terrains difficiles tandis que l'abatteuse offre davantage de confort et de sécurité. PHOTOS NICOLAS LE LIÈVRE

la machine s'impose

de travail autant qu'elles ont touché l'emploi. Rencontre avec deux de ces entrepreneurs du bois

d'hommes, elle n'est pas loin de l'avoir fait avec le métier. « Cela a déplacé l'emploi, nuance Alain Dupin. En 1998, il y avait 1442 entrepreneurs, contre 871 en 2011. Aujourd'hui une machine fait le travail de 3 ou 4 bûcherons ».

« Aujourd'hui, une machine fait le travail de 3 ou 4 bûcherons. »

S'ils ne peuvent rien contre la marche du progrès, peut-être que les bûcherons regrettent de ne pas avoir pu se regrouper « pour être plus forts » ensemble, plutôt que d'être éparpillés chacun dans leur coin de forêt. « Mais le bûcheronnage au départ était souvent pratiqué par les agriculteurs ou des résiniers. L'activité existait avant la profession », souligne Serge Brouste pour justifier que se réunir n'est pas dans l'ADN du métier.

« On n'y a pas réfléchi… Le métier a pris corps dans les années 1970 seulement, avec la mécanisation du débardage. On a beaucoup subi les mutations. Comme aujourd'hui, on subit les pressions des industriels. Pour moi, c'est ça le changement. Il y a 20 ans, c'était moins pesant. Aujourd'hui, on est toujours plus productif, à flux tendu », indique Serge Brouste.

« On ne pourra pas aller plus loin dans la technique et l'innovation, estime Alain Dupin. On a le GPS à bord. Cela ne peut évoluer qu'au niveau du confort mais on est au top de la rentabilité », estiment-ils. Et les deux hommes de conclure en cœur : « Il faut vraiment avoir la passion de la forêt et du bûcheronnage pour continuer. »

EN CHIFFRES

En 1998, la filière bois en Aquitaine comptait **2316** salariés pour les activités de bûcheronnage et de débardage.

En 2011, soit deux ans après la tempête Klaus, le chiffre est tombé à **1315** emplois.

Toujours en 1998, on totalisait **1442** bûcherons dans toute la région dont **542** employés et **900** en noms propres.

En 2011, ils ne sont plus que **871,** dont **500** non salariés.

Aujourd'hui, le prix d'une abatteuse se situe entre **400** et **500 000** euros contre **1 500** euros environ pour une tronçonneuse.

Pour Serge Brouste, la mécanisation a permis de sécuriser le travail en forêt . PHOTOS N. LE LIÈVRE

Casino Barrière
DAX
Locations de salles
Menus & Cocktails
dînatoires
Mariages
Ouvert tous les jours
Parking souterrain - Centre Ville Dax
Tél : 05.58.58.77.77
www.casino-dax.fr
CASINO BARRIÈRE DAX
18+
JOUER COMPORTE DES RISQUES : ENDETTEMENT, DEPENDANCE... APPELEZ LE 09 74 75 13 13
(APPEL NON SURTAXÉ)
Evénements & Réceptions
Séminaires, repas d'affaires,
soirées privées, dîners de gala...
Découvrez notre plaquette sur www.casino-dax.fr
Contactez nous pour un devis :
au 05.58.58.77.77 ou par E-mail : adupin@lucienbarriere.com
RCS DAX 413 464 488 00027 Pièce d'identité obligatoire pour accéder à l'espace jeux.
6012650_SBO

PUBLICITE

SECTEUR D'ACTIVITÉ : PRODUCTION D'ÉNERGIE

DRT : LA RÉVOLUTION VERTE

Avant la fin de l'année, le site industriel de DRT à Vielle-Saint-Girons va se doter d'une centrale de cogénération biomasse. Une véritable révolution pour la société landaise et pour la filière bois de la région.

Infos

Environ 50 M € d'investissement dans le département des Landes.

Environ 50 emplois directs et indirects créés.

150 000 tonnes par an de biomasse valorisées.

9 M € par an dans la filière bois énergie locale.

Production de 95 GWh d'électricité et 184 GWh de vapeur sans carbone fossile.

Plus de 60 % d'efficacité énergétique contre 35 % pour une centrale électrique classique.

20 000 tonnes de CO_2 évités par an.

Substituer la consommation d'énergie fossile tout en recyclant ses coproduits et en s'intégrant dans l'industrie forestière locale, c'est l'équation à plusieurs inconnues qu'est en passe de résoudre la société DRT (Dérivés résiniques et terpéniques) de Vielle-Saint-Girons.

DRT, qui compte parmi les leaders mondiaux de la valorisation de la colophane et de l'essence de térébenthine extraites de la résine du pin, s'est associée avec la société Cofely (groupe GDF Suez), et la Caisse des dépôt et consignations au travers de la société BES VSG (Biomass energy solutions Vielle-Saint-Girons) pour mettre en service très prochainement une centrale de cogénération capable de valoriser la biomasse locale sous forme de vapeur d'eau, nécessaire à ses process de fabrication, et d'électricité qui sera revendue à EDF.

Cet outil, qui a nécessité environ 50 millions d'euros d'investissement, va permettre d'éviter le rejet de 400 000 tonnes de C02 sur une durée de 20 ans. Il générera en outre une cinquantaine d'emplois sur le site mais aussi dans la filière bois-énergie locale.

C'est dans une démarche de gestion responsable des ressources naturelles, que DRT et ses partenaires dans ce projet (Cofely, Caisse des dépôts et consignations), et Alliance forêts bois pour la partie biomasse, ont pris soin de développer une filière d'approvisionnement en bois-énergie locale (moins de 100 kilomètres autour du site), sans concurrencer les filières traditionnelles du bois, par l'utilisation de ressources jusqu'alors inexploitées.

C'est donc un projet ancré dans son territoire et dans son époque, qui illustre le cercle vertueux que peuvent former la chimie verte, les énergies renouvelables et la filière bois.

3 questions à L. Labatut, PDG de DRT

Quelles sont les raisons qui ont poussé DRT à se lancer dans ce projet de chaudière biomasse ?

C'est le fruit d'une réflexion entamée dès 2008, alors que le prix des énergies fossiles atteignait un pic. L'impact de cette hausse sur notre activité, la volonté de DRT de poursuivre sa logique de développement durable mais aussi notre situation géographique en plein cœur d'un massif forestier, nous ont logiquement conduit à nous tourner vers cette solution.

Comment avez-vous procédé ?

Nous avons créé la société BESVSG (Biomass energy solutions Vielle-Saint-Girons) qui réunit Cofely (groupe GDF Suez), la Caisse des dépôts et DRT. Ensemble, nous avons répondu à un appel à projets européen et avons été retenus. Après 30 mois de travaux et environ 50 millions d'euros investis, la cogénération entrera en production avant la fin de l'année.

Quel va être l'impact de ce nouvel outil sur l'activité de DRT ?

Nous allons utiliser les 184 GWh de vapeur sans carbone générés pour nos process de fabrication et BES VSG vendra dans le même temps 95 GWh d'électricité à EDF. La chaudière va donner un nouvel élan à DRT et assurer son avenir en améliorant grandement sa compétitivité. Mais son impact dépasse largement le cadre de notre société. C'est un projet structurant pour les Landes.

Dans quel sens ?

Afin d'alimenter la chaudière en bois-énergie, nous avons créé la société DRT Approvisionnement Biomasse aux côtés d'Alliance forêts bois. Elle est chargée de mobiliser la ressource nécessaire dans un rayon de 100 kilomètres autour du site et sans concurrencer les autres usages du bois. En outre, 18 % du combustible proviendra du recyclage de nos coproduits, dont nous avons pu mesurer l'innocuité. C'est une véritable économie circulaire qui se met en place autour de ce nouvel outil.

3 questions à S. Vieban, Directeur Général ALLIANCE Forêts Bois

« Un projet innovant et exemplaire »

Comment Alliance forêts bois et DRT se sont-ils fédérés autour de ce projet ?

1re coopérative forestière de France, Alliance forêts bois regroupe des propriétaires forestiers privés basés dans tout le grand Sud-Ouest et en particulier dans le massif des Landes de Gascogne.

Nos trois métiers, phares et complémentaires, vont du conseil forestier, aux travaux de sylviculture en passant par l'exploitation et la commercialisation des bois.

Notre fort ancrage territorial, comme notre capacité à créer et mobiliser de la ressource, ont fait de notre participation à ce projet une évidence.

Nos deux entreprises, chacune leader dans leur domaine d'activité, viennent d'horizons différents : l'industrie pour DRT et la sylviculture pour Alliance, mais elles ont su trouver le meilleur dénominateur commun pour élaborer ensemble un projet innovant, d'intérêt commun et au profit des sylviculteurs locaux.

Quel sera le rôle d'Alliance forêt bois ?

Nous interviendrons dans le plan d'approvisionnement de la chaudière au travers de la société « DRT approvisionnement biomasse ».
3 sources de combustible viendront alimenter la chaudière cogénération :
- Des souches récoltées puis dessablées et réssuillées
- Des rémanents forestiers : branchages ou petits bois restés au sol après coupe
- Et enfin des bois en provenance de cultures spécialement dédiées au bois-énergie : plantations plus denses de pin maritime qui seront éclaircies au bout de neuf ans, ou encore taillis à courtes rotations d'eucalyptus.

Vous constaterez qu'il s'agit pour Alliance de créer ou de valoriser des ressources jusque ici inexploitées. Ce projet n'affecte donc pas les autres usages du bois, comme le bois d'œuvre ou la papeterie.

Quel sera l'impact de ce partenariat pour votre coopérative et ses adhérents ?

Le bois-énergie constitue déjà, de manière générale, une activité en fort développement.

La chaudière biomasse de DRT confirme cet élan.

Cette dernière requiert en effet 120 000 tonnes annuelles sous forme de plaquettes, engendrant ainsi des retombées positives pour les adhérents de la coopérative qui bénéficieront notamment :

- De débouchés pour leurs bois jusqu'alors non valorisés (souches)
- D'une diminution du coût de leurs reboisements, l'extraction des souches facilitant la préparation du sol avant plantation.

Par ailleurs, nous nous sommes engagés sur la qualité du combustible, en terme de granulométrie, de taux d'humidité, mais aussi sur la régularité de la livraison, car la chaudière doit fonctionner toute l'année. Nous nous y préparons depuis plus d'un an.

Cette activité entraînera la création de nouveaux emplois au sein de la coopérative : techniciens de terrain, conducteurs d'engins…, ainsi que de nouveaux investissements en termes d'équipements forestiers : broyeurs, porteurs, remorques spécialisées.

6013070_TAI

DRT - 30 rue Gambetta - 40100 Dax - Tél. 05 58 56 62 00 - www.drt.fr